

Ilmiönä joukkorahoitus - mitä se on ja kuinka se toimii

Westerlund, Iris

2015 Leppävaara



Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Ilmiönä joukkorahoitus -
mitä se on ja kuinka se toimii

Iris Westerlund
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2015

Westerlund, Iris

Ilmiönä joukkorahoitus - mitä se on ja kuinka se toimii

Vuosi 2015

Sivumäärä 41+2

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, kuinka rahoitusmarkkinoiden uusi tulokas, joukkorahoitus, toimii. Kysymysten avulla pyrittiin tekemään selkeä ja ymmärrettävä tutkimus ja kokonaisuus niin, että sen kautta on helppo tutustua käsiteltävään aiheeseen. Tutkimuksessa kuvataan joukkorahoitusala ja sen toimivuutta uutena rahoitusinstrumenttina ja rahoitusilmiönä.

Työ toteutettiin kvalitatiivisen tutkimuksen menetelmin haastattelemalla ja havainnoimalla. Haastattelut olivat muodoiltaan avoin haastattelu sekä teemahaastattelu. Havainnointi kohdistui aiheen ajankohtaisiin kirjoituksiin ja alan asiantuntijoiden näkemyksiin mediassa. Koko työn perusta on kirjallinen, sähköinen ja julkaisematon lähdemateriaali.

Teoreettisessa viitekehyksessä perehdyttiin joukkorahoitukseen yleisesti. Lisäksi perehdyttiin joukkorahoituksen historiaan, alan suosion kasvuun ja riskeihin.

Tutkimuksellisessa osiossa tutkittiin joukkorahoituksen neljää päämuotoa, lahjoitus-, vastike-, laina- ja osakepohjaista joukkorahoitusta, vertailtiin neljää eri joukkorahoitusala ja kuvattiin joukkorahoitusprosessin eteneminen. Työssä on kaksi tapausta, joissa ensimmäisessä esiteltiin onnistunut joukkorahoituskampanja ja toisessa pohdittiin joukkorahoituksen mahdollisuutta julkisensektorin palveluiden rahoituksessa. Onnistuneen kampanjan esimerkkinä oli Mesenaatti.me - joukkorahoitusalan avulla toteutettu musiikkijulkaisun rahoitushanke ja julkisesta sektorista esimerkkinä on Espoon kunta.

Opinnäytetyön avulla selvisi, kuinka suuri ero eri joukkorahoitusmallien välillä on. Malleista lahjoitus- ja vastikepohjaiset rahoitusmallit sopivat hyvin muun muassa kulttuuri- ja luovien alojen hankkeiden rahoittamiseen, kun taas laina- ja osakepohjaiset mallit ovat hyviä rahoitusvaihtoehtoja esimerkiksi startup-yrityksille. Suomessa on mahdollista hakea rahoitusta kaikkien neljän mallin avulla. Joukkorahoituksen prosessi on yksinkertainen, mutta sen läpivieminen vaatii paljon työtä. Merkittävin asia, jota onnistunut rahoituskampanja vaatii, on markkinointi.

Kuntasektorilla joukkorahoitus voisi olla yksi keino löytää lisärahoitusta ja tätä kautta kunta voisi saada apua vaikeaan taloustilanteeseen silloin kun verotuloilla ei saada katettua kaikkia menoja. Joukkorahoitus voisi myös olla kunnan keino kannustaa kuntalaisia mukaan palvelujen tuottamiseen ja rahoituksen keräämiseen.

Työn lopussa on myös pohdintaa liittyen alaa koskevaan lainsäädäntöön. Lisäksi läpi työn pohditaan alan potentiaalia uusien työpaikkojen synnyttäjänä ja yhtenä keinona vähentää työttömyyttä ja auttaa talouden elvyttämisessä. Koska joukkorahoitus voisi parhaimmillaan edistää työllisyyttä, yrittäjyyttä ja uusien innovaatioiden syntyä, tulisi alaa koskeva lainsäädäntö pitää maltillisena, niin että sääntelystä ei tehdä liian tiukkaa.

Asiasanat joukkorahoitus, joukkoistaminen, joukkorahoitusalueet, pienet ja keskiuuret yritykset, startup -yritykset, työttömyys

Westerlund, Iris

The Crowdfunding phenomenon - what it is and how it works

Year	2015	Pages	42+2
------	------	-------	------

The purpose of the study was to research the nature and purpose of crowdfunding, which is a new phenomenon in the financial markets. The study addresses fundamental questions concerning this subject. With the help of these questions the purpose was to make a clear and intelligible study so that it could be easy to explore the topic. In the study crowdfunding is described as a new instrument of the financial markets and as a new financing phenomenon.

The study used a qualitative research approach and it was conducted using the methods of interview and secondary research. The two interviews in the study were open and theme interviews. Literature, electronic and unpublished source material were used in the study.

In the theoretical framework crowdfunding was explored generally. Moreover the history and the risks of crowdfunding and the growth of its popularity were explored.

In the study research was made of the four main models of crowdfunding which are equity, debt, donations and rewards based crowdfunding. In addition, there is comparison of four different crowdfunding platforms, a description how the crowdfunding process heads and a description of one successful crowdfunding campaign. The successful campaign was made on the Mesenaatti.me platform and it's product was a CD.

With the help of this study became clear how big the difference between the separate crowdfunding models is. Donation and rewards based crowdfunding models are the best options for culture and creative fields, when equity and debt based models suit best for startup companies for example. All these four models can be used in Finland. The process of crowdfunding is easy, but the completion of the process demands a lot of work. The most important issue in the process is marketing.

At the end of the study have been thought a little about the legislation of the crowdfunding field and how the legislation of the field could be kept moderate. Through the study have been also reflected about the potential of crowdfunding as a creator of new workplaces, as one possibility to reduce unemployment and to help the economy to recover. Because crowdfunding could further employment, enterprise and the creation of new innovations should the legislation of the field keep moderate and clear enough.

Keywords crowdfunding, crowdsourcing, crowdfunding platforms, small and medium size enterprises, startup company, unemployment

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Työn taustat ja tavoitteet	7
1.2	Työn rakenne ja tutkimusmenetelmät	9
2	Joukkorahoitus	10
2.1	Joukkorahoituksen historia	11
2.2	Joukkorahoituksen suosion kasvu.....	14
2.3	Joukkorahoitusta koskeva kritiikki ja riskit.....	15
3	Joukkorahoituksen eri lajit	16
3.1	Lahjoituspohjainen joukkorahoitus	18
3.2	Vastikkeellinen joukkorahoitus	18
3.3	Lainapohjainen joukkorahoitus	19
3.4	Osakepohjainen joukkorahoitus	19
4	Joukkorahoitusalojen vertailu	20
4.1	Mesenaatti.....	21
4.2	Invesdor	22
4.3	FundedByMe	24
4.4	Fundu.....	24
5	Prosessin kuvaus.....	25
5.1	Ennen kierrosta	26
5.2	Kierroksen aikana	27
5.3	Kierroksen jälkeen	27
6	Case 1: Onnistunut joukkorahoitusprojekti - JPTH JNE: VÄKEVÄÄ TAHNAA	27
7	Case 2: Joukkorahoitus julkisten palveluiden rahoitusmallina.....	30
8	Päätelmät ja yhteenveto	33
	Lähteet	36
	Kuvat	39
	Kuviot	40
	Liitteet.....	41

1 Johdanto

Uusi ilmiö tuo tarpeen tutkia ja kartoittaa sen tuomat mahdollisuudet ja siihen liittyvät heikoudet. Tässä työssä käsiteltävä uusi ilmiö on rahoitusmarkkinoiden uusi instrumentti, joukkorahoitus. Joukkorahoitukselta odotetaan paljon, mikä käy ilmi valtiovarainministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön tekemän joukkorahoituskyselyn vastauksista (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014,19).

Joukkorahoitus on pääoman keräämistä yksittäisiltä henkilöiltä, joita on suuri joukko. Kun usealta henkilöltä kerätään pieniä summia, voidaan lopulta saada kokoon huomattaviakin pääomia ja samalla hajauttaa riskiä laajalle. Maailmalla tehdään paljon pieniä joukkorahoituskampanjoita, mutta joukkorahoituksen avulla voidaan myös saada kerättyä suuria summia, jopa miljoonia euroja. Maailmalla tunnetuimmat joukkorahoitusta tarjoavat sivustot, eli joukkorahoituspalvelut, ovat Indiegogo ja Kickstarter. Suomessa tunnettuja alustat ovat Invesdor ja Mesenaatti.me.

Oikeastaan joukkorahoitus on vain uusi tapa tehdä jotain vanhaa, sillä sen historia ulottuu aina niinkin pitkälle kuin 5 000 vuoden taakse (Dresner 2014, 3). Se, mikä joukkorahoituksessa on uutta, on internetin käyttäminen rahoituksen hakijoiden ja sijoittajien kohtaamispaikkana. Tämän on mahdollistanut internet 2.0 eli sosiaalinen internet (Dresner 2014, 10).

Toinen tekijä, joka on vaikuttanut joukkorahoituksen suosion kasvuun, on ollut finanssikriisi ja sen jälkiseuraukset. Pankkien kiristettyä lainanantoaan ovat varsinkin pienet ja keski-suuret yritykset sekä kulttuurialan hankkeet joutuneet etsimään uusia tapoja rahoittaa toimintaansa. Tähän haasteeseen joukkorahoitus on tullut vastaamaan.

Parasta joukkorahoituksessa on, että sen avulla rahoitusta voidaan kerätä hyvinkin erilaisille hankkeille. Kuten Steven Dresner kirjassaan *Crowdfunding-a Guide to Raising Capital on the internet* kuvaa, joukkorahoitus sopii yhtäläillä katastrofien hätäapuun kuin kirjojen julkaisuun, fanien tukeen artisteille kuin poliittisiin kampanjoihin, niin startup-yritysten kuin jo toimivien pienten yritysten rahoittamiseen (Dresner 2014, xi).

Joukkorahoitus on saanut valtavasti huomiota ja näkyvyyttä erityisesti mediassa. Aihetta on sekä ylistetty että kritisoitu. Vahvasti vaikuttaa kuitenkin siltä, että joukkorahoituksen uusi aikakausi on alkanut. Joukkorahoituksen avulla kuka tahansa saa olla mukana päättämässä, minkälaisen hankkeen tai yrityksen uskoo toimivan ja menestyvän. Valta suurilta yksittäisiltä rahoittajilta voi joukkorahoituksen avulla tulla jokaisen ihmisen kotikoneen ääreen. Onnistuessaan joukkorahoitus voi auttaa taloutta elpymään parantamalla työllisyyttä ja luomalla uusia työpaikkoja.

1.1 Työn taustat ja tavoitteet

Joukkorahoitus on yksi maailman nopeimmin kasvavista rahoitusaloista ja vuodesta 2014 ennustettiin joukkorahoituksen vuotta (Pohjoismaiset joukkorahoituspalvelut yhteistyöhön 2014.) Hetki on siis mitä otollisin aiheen käsittelylle opinnäytetyössä. Aiheen tuoreuden vuoksi joukkorahoituksesta löytyy paljon kysymyksiä, jotka kaipaavat vastauksia.

Tässä työssä aihetta käsitellään käytännönläheisestä näkökulmasta. Kysymykset liittyvät joukkorahoitusalojen toimintaan ja toimivuuteen sekä perustavanlaatuisiin kysymyksiin siitä, miten kyseinen rahoitusinstrumentti käytännössä toimii. Työssä vertaillaan Suomessa toimivia joukkorahoitusaloja ja niiden välisiä eroja. Myös joukkorahoitusprosessi käydään läpi alusta loppuun asti ja esitellään yksi onnistunut joukkorahoituskampanja. Yksi työn tavoitteista on myös selkeyttää lukijalle, mitä eroa on eri joukkorahoitusmallien välillä.

Tutkimuskysymyksiä tässä työssä ovat seuraavat:

- Miten rahoituksen hakijat löytävät joukkorahoituksen?
- Kuinka moni joukkorahoitusta rahoitusvaihtoehtona harkitseva pääsee aloittamaan kampanjan ja kuinka moni onnistuu rahoituksen saamisessa?
- Mitä idealta vaaditaan ja kuinka kypsä sen pitää olla ennen kampanjan aloittamista?
- Löytyykö joukkorahoitusta hakevien tahojen joukosta toimialajakoa ja ovatko jotkin alat suosittumia?
- Mitä eroja on eri joukkorahoituksen tarjoajien välillä esimerkiksi hinnoittelussa, toimivuudessa ja näkyvyydessä?
- Kuinka joukkorahoitusprosessi etenee ja mitä onnistuneen joukkorahoituskampanjan läpivienti vaatii?
- Onko joukkorahoituksella mahdollista rahoittaa myös julkisensektorin palveluita?

Työssä halutaan tuoda esille realistinen ja kattava kuva joukkorahoituksesta, sen toimivuudesta ja riskeistä, mutta ennen kaikkea sen mahdollisuuksista. Tavoite on, että sellaiset henkilöt, jotka ovat ajatelleet käyttää joukkorahoitusta oman hankeensa rahoitukseen, saisivat työn kautta tietoa aiheesta ja voisivat hyödyntää sitä päätöksenteossaan joukkorahoituksen käytöstä.

Koska odotukset joukkorahoituksen suhteen vaikuttavat olevan suuret, ja koska myös itse toivon joukkorahoituksesta toimivaa vaihtoehtoa yritysten ja hakkeiden rahoitukseen, haluan työssä esitellä alan selkeästi niin, että lukija ymmärtää, mitä joukkorahoitus tarkoittaa ja kuinka se toimii. Kuten Steven Dresner kirjassaan sanoo, riippumatta siitä, onko kyseessä kon-

sultti, startup-yrityksen perustaja tai bisnesenkeli, on kaikkien hyvä ymmärtää joukkorahoituksen ilmiö (Dresner 2014, xi).

Finanssikriisin tuoma taantuma vaatii uusia työkaluja, jotta uudet innovaatiot saadaan kukoistamaan ja talous uuteen nousuun. Työttömien määrä on jatkuvasti kasvanut ja työpaikan saanti vaikeutunut koulutustaustasta huolimatta. Helmikuun työttömyysaste nousi jo yli kymmeneen prosenttiin, joka tarkoittaa 27 000 työtöntä lisää vuoden 2014 helmikuun työttömiin verrattuna (Tilastokeskus 2015). Siksi kaikki uudet toimet, jotka voivat edesauttaa työllisyyttä ja uusien työpaikkojen syntymistä, ovat ajankohtaisia. Koska joukkorahoitus voi onnistuessaan lisätä työpaikkoja ja luoda kokonaan uusia aloja, se tulee ottaa huomioon yhtenä mahdollisuutena pohdittaessa työllisyystilanteen parantamista. Myös valtiovarainministeriö on todennut tämän raportissaan, jossa todetaan joukkorahoituksen olevan potentiaalinen aloittavien yritysten rahoitusmuotona; joukkorahoituksella voidaan nähdä olevan erityinen roolinsa uusien työpaikkojen syntymisessä (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 9).

Koska itse olen valmistumassa oleva korkeakoulutettu nuori, keskustelu jatkuvasti kasvavasta työttömyydestä on ajankohtainen aihe myös henkilökohtaisesti. Tutustuminen joukkorahoitukseen on yksi mahdollisuus tulevaisuuden kannalta. Jos opiskelija ei saa opintojen jälkeen työtä, voi yrityksen perustaminen olla hyvä vaihtoehto. Lainansaanti ei kuitenkaan ole tällä hetkellä helppoa, joten joukkorahoitus voisi olla yksi vaihtoehto rahoittaa uutta yritysidea.

Suomessa toimivien joukkorahoitusalojen internetsivustot ovat työn merkittävä lähde. Muuna lähdemateriaalina toimii muun muassa joukkorahoituksesta kirjoitettu Steven Dresnerin vuonna 2014 julkaistu kirja, *Crowdfunding - A Guide to Raising Capital on the internet*. Kirja kertoo hyvin joukkorahoituksen tilasta tänä päivänä, ja se on yksi ensimmäisiä aiheesta kirjoitettuja merkittäviä teoksia. Muuten kirjallisuutta aiheesta löytyy melko niukasti, ja varsinkin suomeksi kirjoitettu aineisto on lähinnä lehtiartikkeleita ja internetistä löytyvää aineistoa.

Työtä varten on haastateltu kahta alaa tuntevaa henkilöä, Invesdorin toiminnoista ja tapahtumista vastaavaa Nora Lingvistiä ja oman joukkorahoituskampanjan toteuttanutta, ja siinä onnistunutta, JPTH JNE -yhtyeen artistia Juha Heikkistä. Haastattelujen avulla pyritään selvittämään, kuinka joukkorahoitus käytännössä toimii ja mitä onnistuneen joukkorahoituskampanjan saavuttaminen vaatii. Haastateltavien näkemykset ja kokemukset vahvistavat löydettyjä lähteitä ja tuovat oman lisänsä tutkimukseen.

Lisäksi työssä esitellään näkemys joukkorahoituksen toimivuudesta julkisensektorin palveluiden välillisenä rahoittajana. Esimerkkinä casessa on Espoon kunta. Alkuvuonna 2015 Espoo hyödynsi joukkoistamista uusien digitaalisten palveluiden ideoinnissa Digitalisaatio mullistaa

kuntapalvelut - kampanjassa. Tästä syntyi ajatus, voisiko joukkorahoitusta käyttää kampanjan avulla syntyneiden mahdollisten uusien innovaatioiden rahoittamisessa. Case - Joukkorahoitus julkisten palveluiden rahoitusmallina esitellään luvussa 7.

1.2 Työn rakenne ja tutkimusmenetelmät

Tutkimus rakentuu neljästä osasta. Alussa on perehdytty joukkorahoitukseen lähdekirjallisuuden avulla, mikä avaa lukijalle perustiedot aiheesta. Taustatietojen avulla on pohdittu joukkorahoituksen riskejä ja mahdollisuuksia. Tutkimuksellisessa osiossa on vertailtu neljää eri joukkorahoitusallustaa sekä kuvattu joukkorahoitusprosessin eteneminen. Haastatteluosiossa casessa 1, esitellään onnistunut joukkorahoitusprojekti. Työn toinen case on tuo esille työelämää edistävän idean joukkorahoituksen käytöstä julkisten palveluiden rahoituksessa. Lopun päätelmät ja yhteenveto kokoavat työn keskeiset ajatukset ja arvioivat työn onnistumista kokonaisuutena.

Tutkimuksen rajaus on syntynyt omasta kiinnostuksesta aihetta kohtaan. Aihe on rajattu käsittelemään joukkorahoituksen perustiedot ja käytännön kohdat. Tutkimuskysymykset ovat sellaisia kysymyksiä, jotka aiheeseen tutustuessa heräsivät. Tätä kautta hahmottui tutkimusongelma.

Tutkimus oli muodoltaan kvalitatiivinen ja se toteutettiin aineistonkeruun perusmenetelmin, haastatteleamalla ja havainnoimalla (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010, 191). Haastatteluun on valittu tietyt henkilöt sen mukaan, mikä heidän osaamisensa on, tässä tapauksessa joukkorahoitus. Haastattelujen avulla on pyritty saamaan vastauksia esitettyihin tutkimuskysymyksiin.

Haastattelut suoritettiin avoimena haastatteluna ja teemahaastatteluna. Haastatteluista ensimmäinen, Invesdorin haastattelu, oli avoin haastattelu. Haastattelu toteutettiin 8.9.2014 Invesdorin toimitiloissa Helsingissä. Haastattelulla haluttiin lähinnä täydennystä jo valmiiksi kattaviin, Invesdorin internetsivuilta löytyviin tietoihin. Toinen, Juha Heikkisen haastattelu, oli selkeästi strukturoidumpi tarkempien kysymystensä takia. Haastattelun tuli olla tarkempi, sillä sen pohjalta tehtiin kuvaus onnistuneesta joukkorahoituskampanjasta. Haastattelu äänitettiin ja litteroitiin. Heikkisen haastattelu tehtiin 8.10.2014 Helsingissä.

Koko tutkimuksen keston ajan on havainnoitu merkittäviä mediaväyliä ja poimittu tärkeitä uutisia ja muita julkaisuja aiheesta. Näiden tietojen avulla on tehty havaintoja ja päätelmiä aiheesta ja näin on saatu vastauksia tutkimuskysymyksiin.

2 Joukkorahoitus

Puhuttaessa joukkorahoituksesta ei puhuta vain rahoitusinstrumentista vaan ilmiöstä, joka on kasvattanut suosiotaan valtavalla nopeudella ja jonka suosion vauhti näyttää vain kiihtyvän. Tällä hetkellä joukkorahoitus on yksi nopeimmin kasvavista rahoituksen muodoista, kertoo Aki Kallio Valtiovarainministeriöstä Helsingin Sanomien haastattelussa 20.9.2014. Aihe on saanut runsaasti mediatilaa ja aiheesta kirjoitetaan artikkeleita jatkuvasti. Siltikään joukkorahoitus ei ole vielä saanut sen ansaitsemaa asemaa. Aiheen tuoreus ja sen erikoisuus rahoitusinstrumenttina aiheuttaa sen, että keskustelua lainsäädännöllisistä kysymyksistä vasta viritetään Suomessa. Juuri lainsäädännölliset kysymykset ovat yksi alan haasteista.

Joukkorahoitus on tapa kerätä rahaa suuren joukon avulla. Tarkemmin joukkorahoitus voidaan määritellä yhteistyöksi ihmisten kesken, jotka yhdistävät rahansa ja voimavaransa, yleensä internetin välityksellä, tukeakseen ihmisten tai yritysten aloittamaa hanketta. Rahoitus ei tule perinteisten mallien mukaan yhdeltä isolta rahoittajalta, kuten bisnesenkeliltä tai pankilta, vaan pääoma kertyy pienistä summista, monien ihmisten sijoittaessa tai antaessa rahansa tietyn projektin käyttöön (Dresner 2014, xi). Joukkorahoituksessa bisnesenkeleitä ovat tavalliset ihmiset.

Termi, joka merkittäväällä tavalla liittyy joukkorahoitukseen, on joukkoistaminen, joukkouttaminen tai talkoistaminen, englanniksi *crowdsourcing*. Joukkoistaminen tarkoittaa mallia, jonka avulla voidaan hyödyntää ulkopuolisen yleisön, eli joukon, osaamista ja voimavaroja toteutettavaa tehtävää varten. Joukkorahoitus on yksi joukkoistamisen esimerkki. Joukkoistamista voidaan myös verrata tehtävän ulkoistamiseen laajalle yleisölle. (Joukkorahoituksen sanakirja 2014; Wikipedia 2014.)

Joukkorahoituksen perimmäinen ajatus perustuu joukon voimaan, jonka avulla riskiä saadaan hajautettua laajalle. Riskin hajauttamisen lisäksi joukkorahoituksen yksi hyvistä ominaisuuksista on mahdollisuus kysynnän ja markkinatilanteen katsaukseen. Ennakkomyyntiin perustuvan joukkorahoituksen avulla voidaan kartoittaa, löytyykö uudelle tuotteelle tai palvelulle kysyntää. Joukkorahoitus ei siis ole ainoastaan alkurahoitusmuoto, vaan sillä voidaan myös testata tuotteen suosiota ja saada ennakkomainontaa. (Steinberg 2012, 3; Dresner 2014, xii.)

Joukkorahoitus on käännös englanninkielisestä sanasta *crowdfunding* ja uusi termi suomalaisessa sanastossa. Englanniksi joukkorahoitusta voidaan kutsua myös nimillä *crowd financing* sekä *crowd investing* (Dresner 2014, xi). Suomessa käytetään myös termiä yhteisörahoitus, varsinkin vastikkeellisen rahoitusmuodon yhteydessä, jolla rahoitetaan luovan alan projekteja. Joukkorahoituksen erilaiset muodot esitellään luvussa 3.

Suurin osa joukkorahoituksella kerätyistä varoista kerätään internetissä toimivien palvelualueiden, käytännössä internetsivujen, kautta. Näillä joukkorahoitusalueilla, englanniksi *crowdfunding platforms*, rahoituksen hakija kuvaa hankettaan lyhyellä esittelyllä eli pitchillä. Rahoitushankkeen esittelyssä rahoituksen hakija kertoo ainakin merkittävät taustatiedot kyseessä olevasta yrityksestä tai muusta tahosta sekä siitä, mitä tarkoitusta varten rahoitusta haetaan. Pitchin perusteella sijoittaja tekee päätöksen hankkeeseen sijoittamisesta. Joukkorahoitusalueat toimivat käytännössä rahoituksen hakijoiden ja sijoittajien kohtaamispaikkana (Etiketti 2014).

Joukkorahoitus ei ole vain tapa kasvattaa omien sijoitusten arvoa, eikä rahallisen hyödyn tavoittelemisen ole ainoa, eikä monesti edes tärkein syy sijoitettaessa joukkorahoitushankkeeseen, kirjoittaa asianajaja ja joukkorahoitusalueat Fundun oikeudellinen neuvonantaja Lasse Vuola Helsingin Sanomissa 21.7.2014. Sijoitettaessa joukkorahoitushankkeisiin saattaa suurin syy rahan investoimiseen olla halu tukea henkilökohtaisesti kiinnostavaa yritystä tai hanketta. Sillä, mitä sijoittaja arvostaa ja mitä hän pitää tärkeänä, näyttää olevan suurempi rooli joukkorahoitukseen investoitaessa kuin investoitaessa pörssinoteerattuihin yrityksiin. Ihmisten halu tukea omia arvojaan vastaavia projekteja ja halu kuulua yhteisöön tulee vahvasti esille joukkorahoituksen kautta (Kallionpää 2014, D 3).

Joukkorahoituksen kasvu ei näytä olevan ainoastaan todennäköistä, vaan myös toivottavaa. Joukkorahoitus ansaitsee tulla kuulluksi ja esitellyksi koko kansalle ja maailmalle, sillä joukkorahoitus voi olla se työkalu, joka parhaimmillaan vaikuttaa positiivisesti koko kansantalouteen ja synnyttää Suomen niin kipeästi tarvitsemia uusia Rasioita (Vuola 2014, A 5).

2.1 Joukkorahoituksen historia

Joukkorahoituksesta kirjoitettu historia on lyhyt, vaikka sen juuret ulottuvatkin jo pitkälle rahoituksen alkuaikoihin ja korkeakulttuurien syntymiseen aina 5 000 vuoden taakse. Joukkorahoitus käyttää nykyään internetiä helpottaakseen pääomien muodostumista, paljolti samalla tavalla, kuin yhteisöt rahoittivat liiketoimia jo niinkin kauan kuin 3 000 vuotta e.a.a. (Dresner 2014, 3). Joukkorahoitus ei siis ole uusi tapa rahoittaa toimintaa, mutta tämän ajan uusi ilmiö ja uusi termi.

Ennen kaikkea joukkorahoitus on uusi tapa tehdä jotain vanhaa. Ennen pankkien ja muiden rahoituksellisten instituutioiden tuloa yhteisöissä toimivat yksilöt saivat lainaa yritystoimintaan ja infrastruktuurin rakentamiseen rikkailta perheiltä ja hallitsijoilta. (Dresner 2014, 3 - 4.)


Vielä 1900-luvun alussa ne, jotka pääasiassa investoivat pieniin ja aloittaviin yrityksiin, olivat lähinnä rikkaita ja tunnettuja perheitä sekä vanhoja sukuja (Dresner 2014, 5). Vielä tähänkin päivään asti se joukko, joka on päättänyt luovan maailman rahoituksesta, on ollut suhteellisen pieni joukko varakkaita henkilöitä (Steinberg 2012, 1). Joukkorahoitus on kuitenkin tuomassa muutosta tähän epäsuhtaan.

Jo teollinen vallankumous toi mukanaan tarpeen myös tavallisille ihmisille lainan hankkimiseen. Tarve syntyi muutoksesta maataloustekniikoissa. Sopeutuakseen tähän muutokseen tuli maanviljelijöiden ottaa lainaa voidakseen hankkia uutta ammattinsa vaatimaa laitteistoa. Myös monet muut liiketoimet kohtasivat samanlaisen teknologisen muutoksen ja pääoman saannin haasteet. Silti vielä 1930-luvulla Amerikassa, ennen suurta lamaa, pankkien olemassaolon päällimmäinen tarkoitus oli rahoittaa infrastruktuuria sekä hallitusten aktiviteetteja. (Dresner 2014, 4.)

Vastaus yritysten ja yksilöiden lainansaantiongelmiiin olivat yhdistykset, joihin ihmisjoukot tallettivat säästöjään. Kun yhdistys oli kerännyt tarpeeksi rahaa, se saattoi rahoittaa jäsentensä toimintaa. Nämä yhdistykset palvelivat lähinnä pieniä joukkoja ja yhdyskuntia, ja niiden rahoituspäätökset perustuivat jäsenten saamaan etuun ja kiinnostukseen, ei suureen tuottoon tai lupauksiin arvopapereista. (Dresner 2014, 4.)

Kiinnostava esimerkki joukkorahoituksen käytöstä liittyy Yhdysvaltojen Vapaudenpatsaaseen. Vuonna 1876, kun Vapaudenpatsas rakennettiin, olivat rahoittajina Ranskan ja Yhdysvaltojen kansalaiset. Ranskalaiset rahoittivat itse patsaan, kun taas yhdysvaltalaiset rahoittivat patsaan jalustan. Molempien maiden kansalaiset järjestivät erilaisia rahankeruutapahtumia aina teatteriesityksistä ajokilpailuihin saadakseen rahaa patsaan rahoittamista varten. Jopa patsaan arkkitehti, Frédéric Auguste Bartholdi liittyi mukaan rahankeruuseen tarjoten miniatyyripatsaita, joihin oli kaiverrettu sen henkilön nimi, joka tahtoi rahoittaa patsaan rakentamista. Tämä vastike on täysin verrattavissa nykypäivän joukkorahoituksessa käytettäviin vastikkeisiin. (Dresner 2014, 4.)

MODEL
Of the Statue of
"LIBERTY ENLIGHTENING THE WORLD,"
Issued by the American Committee
IN AID OF THE PEDESTAL FUND.



THE American Committee in charge of the construction of the Base and Pedestal of this great work of art, in order to raise funds for completing their work, have prepared a *miniature statuette six inches in height*.—The statue bronzed; pedestal nickel-silvered,—which they are now delivering free of expense to subscribers throughout the United States, at

ONE DOLLAR EACH.

This attractive souvenir and Mantel or Desk ornament is a *perfect fac-simile* of the model furnished by the artist.

The Statuette in same metal, *twelve inches high*, at

FIVE DOLLARS EACH,

delivered.

The designs of Statue and Pedestal are protected by U. S. Patents, granted to A. BARTHOLOMEW in 1878-79, and the models can *only* be furnished by *this Committee*.

The people of France donated the money to build the Statue and presented it to the United States of America.

Every American citizen should feel proud to donate to the *Pedestal Fund* and own a *Model* in token of their subscription and proof of title to ownership in this great work.

Address with remittance,
RICHARD BUTLER, Sect'y,
American Committee of the Statue of Liberty,
33 Mercer St., New York.

Orders Received Here.

Kuva 1: Ilmoitus Vapaudenpatsaan rahoittamisesta (Kickstarter Before Kickstarter 2013)

Kansalaisten ja Bartholdin panos ei kuitenkaan yksistään riittänyt tarvittavan rahasumman keräämiseksi. Niinpä sanomalehtijulkaisija Joseph Pulitzer käytti hyväkseen New York Cityn päivittäistä sanomalehteä, The Worldia, johon hän lupasi painattaa jokaisen lahjoittajan nimen. Tämä toimi ja pian lehden lukijat saattoivat löytää lehden sivuilta miljoonien uusien lahjoittajien nimet. (Dresner 2014, 4.)

”Ajat ovat muuttuneet, mutta ydinuskomukset eivät”. Sama tahto ja usko, jonka avulla Vapaudenpatsaskin pystytettiin, ja jolla yhdistykset keräsivät rahaa jäsentensä rahoitustarpeisiin, ohjaa myös niitä ihmisiä, jotka tänä päivänä haluavat rahoittaa hyväksi ja toimivaksi näkemäänsä kampanjaa joukkorahoituksen avulla. (Dresner 2014, 4.)

Historiallisesti joukkorahoitus on hyvin tunnettu tapana lisätä vapaaehtoisia lahjoituksia, mutta nykyään joukkorahoitus palvelee paljon muutakin kuin ainoastaan vapaaehtoisten lahjoitusten keräämistä (Dresner 2014, xii). Joukkorahoituksesta on tullut osa rahoitusinstrumenttien laajaa kirjoa.

2.2 Joukkorahoituksen suosion kasvu

Suomessa joukkorahoituksen kasvu on ollut markkinan kokoon nähden suhteellisen nopeaa, vaikka joukkorahoituksen avulla välitetyt rahamäärät ovat olleet vielä melko pieniä (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 5). Joukkorahoitusalueella Invesdorilla joukkorahoituksen avulla kerätyt rahamäärät ovat kuitenkin olleet kasvamaan päin. Summat, joita Invesdorin kautta haettiin alkuvuodesta 2013, olivat vielä selvästi pienempiä kuin vuonna 2014. Vuonna 2014 summat ovat olleet kasvussa ja alustalla on ollut jopa muutama 300 000 euron hanke. (Invesdor haastattelu 2014.)

Maiden erilainen lainsäädäntö vaikuttaa joukkorahoituksen toimintaan eri maissa. Yhdysvalloissa joukkorahoitusta koskeva lainsäädäntö on jo saatu laadittua, mutta Suomessa siitä vasta keskustellaan. Euroopan maista Italia on ensimmäinen maa, joka on säätänyt joukkorahoitusta koskevan lain (Invesdor haastattelu 2014).

Suosituinta joukkorahoitus on ollut Pohjois-Amerikassa ja Euroopassa. Toimivia joukkorahoitusalueita löytyy kuitenkin joka puolelta maailmaa. (Dresner 2014, 42.) Vuonna 2014 arvioiden mukaan 45 maasta löytyy joukkorahoituspalveluja tarjoavia yrityksiä (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 5). Luonnollisesti kuitenkin esimerkiksi Afrikassa jossa tietoliikenne- ja internetyhteydet ovat vähäisempiä, joukkorahoitusala on vielä heikompaa. Euroopassa joukkorahoituksen suurimpia toimijoita ovat Saksa, Ruotsi ja Englanti (Invesdor haastattelu 2014).

Internetiä ei voida sivuuttaa kun puhutaan nykypäivän joukkorahoituksesta ja sen käytön lisääntymisestä rahoitusmarkkinoilla. Internet on se uusi asia, joka erottaa tämän päivän joukkorahoituksen siitä, mitä se on aiemmin ollut. Internetin käytön yleistyminen on tehnyt rahoituksen hakemisesta huomattavasti helpompaa kuin mitä se on koskaan aiemmin ollut. (Dresner 2014, 10.)

Kyse ei ole ainoastaan internetin käytön yleistymisestä yleisesti, vaan kyse on internet 2.0:sta eli sosiaalisen internetin käytön kehittämisestä. Yhteydenpito ja uusiin ihmisiin tutustuminen ei ole koskaan aikaisemmin ollut yhtä helppoa kuin tänä päivänä. Web 2.0 on mahdollistanut ihmisten kommunikoinnin ja näin myös joukkorahoituksen ja joukkorahoitusalueiden toiminnan aivan uudella tavalla. (Dresner 2014, 10; 32-33.)

Internetin avulla varoja voidaan kerätä ennestään toisilleen tuntemattomien ihmisten muodostaman joukon avulla riippumatta siitä, missä päin maailmaa ihmiset asuvat. Kun rahansiirtoja voidaan tehdä helposti internetissä, säästetään paljon aikaa ja rahaa. Internetin avulla rahoituksen haun toiminta-alueita voidaan laajentaa enemmän, niin maantieteellisesti, toimialallisesti että henkilökohtaisten kiinnostustenkohteiden mukaan (Dresner 2014, 9).

Lukuisat eri sosiaalisen median kanavat mahdollistavat ihmisten kommunikoinnin keskenään ja joukkorahoituksen markkinoinnin. Joukkorahoituskampanjoiden markkinointi sosiaalisessa mediassa on välttämätöntä hankeen näkyvyydelle ja onnistumiselle.

Toiseksi tärkeäksi tekijäksi joukkorahoituksen suosion kasvulle pidetään vuoden 2008 rahoitusmarkkinoiden kriisiä, jonka vaikutukset ovat iskeneet etenkin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 9). Joukkorahoitus on tuonut näille yrityksille uuden tien löytää rahoitusta, nyt kun pankit ovat kiristäneet lainanantoaan. Rahoituksen tai lainan saaminen pankilta on aina työlästä, mutta finanssikriisin aikana siitä tuli osalle rahoitusta tarvitsevia mahdoton tehtävä. Tämä on nostanut erilaisten rahoituskanavien saamisen tärkeyttä.

Vuonna 2009, pian finanssikriisin alkamisen jälkeen, aloitti toimintansa yksi tämän päivän menestyneimmistä ja tunnetuimmista joukkorahoitusaloista, Kickstarter, joka on maailmanlaajuisesti tunnettu luovien projektien rahoittaja (Dresner 2014, 9). Kickstarterin syntymisen ajankohta viestii useiden eri alojen tarpeesta löytää uusia rahoituskanavia. Tätä työtä varten tehdyssä haastattelussa myös artisti Juha Heikkinen korostaa sitä, kuinka muun muassa musiikin tekijöiden ja pienten yhteiden on ollut haastavaa saada rahoitusta ja juuri sen takia on syntynyt tarve löytää uusia rahoituskanavia (Heikkinen 2014).

2.3 Joukkorahoitusta koskeva kritiikki ja riskit

Vaikka joukkorahoitus on saanut paljon positiivista huomiota ja kehuja osakseen, on rahoitusmallia myös kritisoitu runsaasti. Erityisesti on puhuttu paljon joukkorahoituksen riskisyydestä sekä sijoittajalle että rahoituksen hakijalle. Alaa myös vaivaa edelleen sekavuus ja sääntelyn puute.

Taloussanomien kolumnissa 23.7.2014 viestintäyhtiö Attention Communicationin perustaja Risto Pennanen nostaa esille sinänsä tärkeän kriittisen näkökulman joukkorahoituksesta. Kolumnissaan hän nimittää joukkorahoitusta muoti-ilmiöksi, jonka käyttöön ei suhtauduta kriittisesti. Pennanen mielestä kaikki kansalaiset eivät omaakaan hyviä sijoitustaitoja, jolloin epävarmaan joukkorahoituskampanjaan sijoittaminen on liian suuri riski. Tämä on yksi alan riskeistä, varsinkin jos rahoitussummat nousevat liian suuriksi, ja jos alalla on epärehellisiä toimijoita. Toisaalta, koska rahoitettavat summat ovat yleensä pieniä, on yksittäisen sijoittajan tappioriski pieni (Bisnestä joukkorahoituksella 2013).

Samassa kolumnissa Pennanen kritisoi myös näkemystä, jonka mukaan tallettajien, eli Suomen kansalaisten tileillä olevat rahat, joita on noin 80 miljardia euroa, tulisi jatkosijoittaa pa-

remmin. Hän korostaa sitä, että pankit, joissa varat ovat, sijoittavat rahoja jatkuvasti uusiin kohteisiin. Pennanen ei ymmärrä valtiovarainministeriön näkemystä, jonka mukaan rahat menevät hukkaan pankkitileillä. Pennanen uskoo valtiovarainministeriön ajattelevan, että rahaa pitäisi siirtää pankkijärjestelmästä muualle (Pennanen 2014). Valtiovarainministeri Antti Rinne kuitenkin toteaa Ylen Vaalien välissä - nimisessä keskusteluohjelmassa 26.11.2014 pankkien sijoittavan varoja paljon ulkomaille, mikä ei edistä Suomen taloutta (Vaalien välissä 2014). Tämän näkökulman valossa joukkorahoituksen käyttö ja etenkin suomalaisten alustojen käyttö rahoituksen hakemisessa voisi edistää jossain määrin kotimaisen talouden elpymistä.

Sääntelyn ja selkeiden pelisääntöjen luominen mahdollisimman pian olisi tärkeää, jotta joukkorahoituksen hyödyt saadaan realisoitua kansantalouden parhaaksi. Jossain määrin sääntelyä on jo aloitettu. Loppukesästä 2014 Finanssivalvonta teki uuden tulkinnan, jonka mukaan osakepohjainen joukkorahoitus saattaa olla toimiluvan varaista toimintaa. Käytännössä se tarkoittaa sitä, että sijoittajat ja yritykset yhdistävät palvelut tarvitsevat vastedes sijoituspalvelujen toimiluvan (Saarinen 2014, A 25). Tämän takia joukkorahoitusalue Invesdor haki ensimmäisenä suomalaisena toimijana sijoituspalvelutoimilupaa Finanssivalvonnalta. (Kauppa-lehti 2014.)

Vaikka toimilupaprosessi on Invesdorin mukaan turhan raskas ja Invesdor pyrkii tulevaisuudessa vaikuttamaan siten, että sääntely pysyy joukkorahoituksen suhteen tarpeeksi kevyenä, on Invesdor kuitenkin tyytyväinen että joukkorahoituksen pelisääntöjä selkeytetään. (Kauppalehti 2014.) Invesdorin mukaan Finanssivalvonnan muutos ei ole vain ovia sulkeva, vaan antaa myös mahdollisuuksia selkeyttää joukkorahoitustoimintaa (Invesdor haastattelu 2014).

3 Joukkorahoituksen eri lajit

Määritelmänä joukkorahoitus on todella laaja ja se pitää sisällään hyvin erilaisia ja toisistaan poikkeavia malleja. Kuitenkin suurin osa joukkorahoituksen avulla kerätyistä varoista on kerätty käyttäen sellaisia joukkorahoitusaloja, jotka ovat keskittyneet joihinkin neljästä päärahoitusmallista (Dresner 2014, 35.) Juuri nämä useat erilaiset mallit tekevät joukkorahoituksesta joustavan ja mahdollisen hyvinkin erilaisten hankkeiden rahoittamiseen. Joukkorahoitus on toimiva tapa, oli sitten kyse investoimisesta tulevaisuuden kasvuyritykseen tai halusta tukea pientä kulttuurialan hanketta.

Joukkorahoitus voidaan jakaa neljään erilaiseen muotoon hankkeiden tavoitteiden ja rahoittajan saaman vastikkeen perusteella (Fiva 2014). Valtiovarainministeriön joukkorahoituskyselyn raportissa ala on jaettu neljään eri muotoon, jotka eroavat toisistaan niin toiminnallisesti kuin taloudellisestikin (Raportti joukkorahoituskyselystä, 6). Eri muodot ja niiden ominaisuudet sekä tarjoajat on esitelty alla olevassa kuviossa.

	Rahoitusmuoto	Palautuksen muoto	Rahoittajan motiivi	Esimerkkejä palveluntarjoajista	Kotimainen lainsäädäntö
Lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus	Lahjoitus	Ei palautusta	Sosiaalinen	-	Rahankeräyslaki
Palkintomuotoinen joukkorahoitus	Lahjoitus, ennako-osto	Palkinto, tuote	Sosiaalinen, mutta myös palkinnon saaminen	Mesenaatti.me (FI) Kickstarter (US) Indiegogo (US)	Rahankeräys-, kuluttajansuojaja kauppalaki (ml. täydentävät säännökset)
Lainamuotoinen joukkorahoitus (engl. <i>peer-to-peer lending</i>)	Laina	Laina korkoineen, mutta sosiaalinen lainaus yleensä korotonta	Taloudellinen, sosiaalinen	Lainaja.fi (FI) Fixura (FI) Kiva (US)	Rahoitusmarkkinalainsäädäntö (mm. AIFML, AML, LLL, SIPAL, MLL) ¹
Sijoitusmuotoinen joukkorahoitus (engl. <i>equity based crowd-funding</i>)	Sijoitus (usein osakkeisiin)	Sijoituksen arvonnousu, jos yritys menestyy ja/tai osinko	Taloudellinen, sosiaalinen	Invesdor Oy (FI) Venture Bonsai (FI) Kansalaisrahoitus Oy (FI) FundedByMe (SE)	Rahoitusmarkkinalainsäädäntö (mm. AIFML, AML, LLL, SIPAL, MLL)

¹ Lyhenteiden selitykset: AIFML: Laki vaihtoehtorahastojen hoitajista (162/2014), AML: Arvopaperimarkkinalaki (746/2012), LLL: Laki luottolaitostoiminnasta (121/2007, kokonaisuudistus vireillä), SIPAL: Sijoituspalvelulaki (747/2012) ja MLL: Maksulaitoslaki (297/2010).

Kuvio 1: Joukkorahoituksen päämuodot (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 6)

Joukkorahoitusalue Invesdorin internetsivuilla joukkorahoituksen neljä muotoa on nimetty osake-, vastike-, laina- ja lahjoituspohjaiseksi joukkorahoitukseksi (Joukkorahoituksen sanakirja 2014). Verrattuna yllä olevaan kuvioon erona on palkintomuotoisen rahoituksen nimi, joka Invesdorilla on nimetty vastikkeelliseksi joukkorahoitukseksi. Tämä termi on nykyään vakiintuneempi, siksi tässä työssä käytetään termiä vastikkeellinen joukkorahoitus. Englanniksi puhuttaessa käytetään termejä, *equity, debt, donations ja rewards based crowdfunding* (Pohjoismaiset joukkorahoituspalvelut yhteistyöhön 2014). Erot eri mallien välillä ovat merkittävät ja ne vaativat omanlaisensa sääntelyn ja lait. Idea kaikkien näiden erilaisten mallien takana on kuitenkin sama - joukkoistaminen.

Joukkorahoituksen erilaiset mallit ovat aiheuttaneet paljon sekaannusta maailmanlaajuisesti. Tärkeää on erottaa erilaiset muodot toisistaan, sillä erilaiset muodot palvelevat hyvin erilaisia tarpeita. Neljästä muodoista lahjoitus- ja vastikepohjainen joukkorahoitus sekoitetaan helposti keskenään, samoin kuin sekaannusta aiheuttavat osake- ja lainapohjaiset rahoitusmuodot. Lahjoitus- ja vastikepohjainen rahoitus palvelee selkeästi enemmän ihmisten tarvetta kuulua yhteisöön ja olla mukana toteuttamassa omien arvojen mukaista toimintaa. Laina- ja osakepohjaisen joukkorahoituksen motiivi on taas selkeästi taloudellisempi. Sijoitettaessa laina- ja osakepohjaisen joukkorahoituksen muotoihin on taustalla tavoite saada tuottoa sijoitettavalle pääomalle.

3.1 Lahjoituspohjainen joukkorahoitus

Yksi suosituimmista joukkorahoituksen muodoista perustuu puhtaaseen lahjoitukseen. Kaksi maailman suosituinta ja tunnetuinta joukkorahoituspalvelusta, yhdysvaltalaiset Kickstarter ja Indiegogo perustuvat muun muassa lahjoituspohjaiseen rahoitukseen. Lahjoituksia kerätään sitä tarjoavien joukkorahoituspalvelujen avulla kertomalla selkeästi mihin rahoitusta haetaan ja kuinka se aiotaan käyttää. Lahjoituspohjaista joukkorahoitusta käytetään hyväntekeväisyydessä, esimerkiksi katastrofiavun rahoittamisessa (Dresner 2014, 36.)

Hyvä esimerkki lahjoituspohjaisesta joukkorahoituksesta liittyy keväällä 2013 Bostonissa tapahtuneeseen pommi-iskuun suosittuun juoksutapahtuman yhteydessä. Iskussa kymmenet ihmiset loukkaantuivat vakavasti. Iskun jälkeen usealla joukkorahoituspalvelulla ystävät, sukulaiset ja myös täysin vieraat ihmiset halusivat auttaa iskussa loukkaantuneita keräämällä heille rahaa toipumista varten. Ihmisten tunteet ja halu auttaa tulevat parhaiten esille juuri tässä joukkorahoituksen muodossa. (Dresner 2014, 53.)

Suomessa lahjoituspohjaista joukkorahoitusta tarjoaa Mesenaatti.me - joukkorahoituspalvelu (myöhemmin Mesenaatti). Saadakseen kerätä rahaa puhtaasti lahjoituksina Suomessa tulee rahankerääjällä olla voimassa oleva poliisihallituksen myöntämä rahankeräyslupa. Rahankeräyslain (255/2006) 3 §:ssä rahankeräys määritellään toiminnaksi, jossa yleisöön vetoamalla kerätään vastikkeetta rahaa. Jos kerääjälle on myönnetty rahankeräyslupa, hän ei saa antaa lahjoittajille vastiketta, jolla on taloudellista arvoa. (Rahankeräyslaki 255/2006, 3§.)

3.2 Vastikkeellinen joukkorahoitus

Myös vastikkeellinen joukkorahoituksen muoto on ollut suurella suosiossa. Erityisesti luovien alojen projektit käyttävät tätä muotoa pääoman keräämisessä. Vastikkeellinen joukkorahoitus ei ole rahankeräyslain alaista toimintaa ja se eroaa lahjoituksesta siinä, että annettua rahaa vastaan tulee aina saada jokin summaa vastaava vastike, kuten levy, pääsylippu konserttiin tai nimikirjoituksella varustettu kirjan ensijulkaisu.

Edellä mainitut Kickstarter ja Indiegogo ovat myös yhdet tunnetuimmat vastikkeellista joukkorahoitusta tarjoavat alustat. Suomessa vastikkeellista joukkorahoitusta tarjoavat ainakin alustat Mesenaatti sekä ruotsalainen FundeByMe, jotka tullaan esittelemään tarkemmin seuraavassa luvussa.

Vaikka vastikkeellisesta rahoitusmuodosta puhuttaessa käsitellään lähinnä luovien alojen innovaatioita, ei se tarkoita etteivätkö sen avulla kerätyt summat olisi merkittäviä. Esimerkiksi Kickstarterin kautta kerätään tuhansia dollareita mitä erilaisimmille hankkeille.

Vastikkeellinen joukkorahoitus voi myös tarkoittaa ennakkomyyntiä. Puhuttaessa vastikkeellisesta joukkorahoituksesta voidaan myös puhua ennakkomyyntiin perustuvasta joukkorahoituksesta. Tuotteen ennakkomyynnillä voidaan tunnustella onko uudelle tuotteelle tai palvelulle kysyntää ja kuinka paljon se herättää kiinnostusta. Riskinä on, että vielä kehitysvaiheessa oleva tuote on kiinnostava myös mahdollisten kilpailijoiden silmissä, siksi tuotteen patentointi tai muu oikeuksien varmistaminen vain omaan käyttöön mahdollisimman varhaisessa vaiheessa on tärkeää.

3.3 Lainapohjainen joukkorahoitus

Lainapohjaista joukkorahoitusta Suomessa tarjoaa melko uusi toimija alalla, suomalainen Fundu. Myös ruotsalainen FundedByMe tarjoaa lainapohjaista rahoitusta, mutta ainoastaan Saksassa. Lainapohjainen rahoitusmuoto perustuu lainan ottamiseen suurelta joukolta henkilöitä. Yritys tarjoaa vuosikorkoa lainaa vastaan. Lainapohjaiseen joukkorahoituskampanjaan osallistujat ovat siis oikeutettuja vuosittaiseen korkoon ja, riippuen yrityksestä ja lainan ehdoista, mahdollisesti myös yrityksen voitto-osuuteen. (FundedByMe 2014.)

Dresnerin kirjassa Carl Esposti joukkoistamiseen erikoistuneesta Massolution yrityksestä, sanoo lainapohjaisen rahoituksen olleen suosituin muoto vuonna 2012, mutta ainakaan Suomessa se ei ole näyttänyt saaneen vielä merkittävää suosiota. (Dresner 2014, 35.)

Lainapohjaiseen joukkorahoitukseen erikoistuneen tarjoajan Fundun sivuilla on selkeästi selvitetty lainamuotoisen rahoituksen edut. Se on hyvä vaihtoehto sekä lainanhakijalle että sijoittajalle. Useat yritykset suosivat ennemmin ulkoista lainarahoitusta kuin ulkoista omaa pääomaa. Kun investoinnit rahoitetaan lainarahoituksella, yrittäjä ei menetä yrityksen omistusosuutta. Sijoittajalle sijoituksen tuoton arviointi etukäteen on helpompaa lainan kautta, eikä sijoituksen tuoton arviointi vaadi monimutkaisia laskelmia esimerkiksi yrityksen arvosta. Konkurssiin ajaututtaessa lainarahoittajat ovat myös paremmassa asemassa kuin oman pääoman ehtoiset sijoittajat. (Fundu 2014.)

3.4 Osakepohjainen joukkorahoitus

Neljästä joukkorahoituksen muodosta osakepohjaisella joukkorahoituksella on ollut eniten haasteita sopeutua maiden lainsäädäntöihin, eikä se monissa maissa edelleenkaan ole sallittu rahoituksen muoto. Yhdysvalloissa lainsäädäntöä on erikseen muutettu osakepohjaisen joukkorahoituksen vaatimuksiin. Myös Suomessa osakepohjainen joukkorahoitus on joutunut viranomaisten tarkkailun kohteeksi. Osakepohjaisen joukkorahoituksen on nähty olevan alan muo-

doista kehittymättömin, mutta samalla sillä on nähty olevan suurin potentiaali kasvaa merkittäväksi rahoitusmuodoksi (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 9).

Osakepohjainen joukkorahoitus perustuu osakeantiin, jossa sijoittaja saa rahalleen vastineeksi yrityksen osakkeita. Rahoitettavat kohteet ovat siis yrityksiä ja sijoituksen vastike on osake. Suomessa ja Pohjoismaissa osakepohjaista joukkorahoitusta tarjoaa joukkorahoituspalvelu Invesdor. (Joukkorahoitusprosessi 2014.)

Osakepohjainen rahoitusmuoto on hyvä aloittaville yrityksille, jotka eivät halua luopua päätösvalloistaan osakkeiden myymisen myötä. Joukkorahoituksen kautta vaihdetut osakkeet ovat yleensä B-osakkeita, jolloin osakkeenomistajalle ei siirry päätösvaltaa yhtiöstä, mutta hän on kuitenkin oikeutettu osinkoihin. (Lehmusvirta 2014.)

Yksi osakepohjaisen joukkorahoituksen ongelmista on ollut toimivan jälkimarkkinapaikan puute, jossa voitaisiin käydä kauppaa joukkorahoituksen kautta ostetuilla osakkeilla. Tämä todetaan valtiovarainministeriön raportissa alkuvuonna 2014 (2014, 12). Pian tämän jälkeen joukkorahoituspalvelu Invesdor ja listaamattomien osakkeiden kaupankäyntiin erikoistunut Privanet Pankkiiriliike kehittivätkin maailman ensimmäiset osakepohjaisen joukkorahoituksen jälkimarkkinat (Ensimmäiset joukkorahoituksen jälkimarkkinat luotu 2014). Tämä on kohentanut joukkosijoittajan asemaa ja parantanut joukkorahoituksen kautta haettujen osakkeiden likviditeettiä eli osakkeen rahaksi muutettavuutta (Joukkorahoituksen sanakirja 2014). Kuitenkin ainakin vuonna 2014 jälkimarkkinoiden toiminta Privanet-palvelun sivuilla on vaikuttanut olleen melko vähäistä.

4 Joukkorahoituspalvelujen vertailu

Suomessa joukkorahoitusta tarjoaa usea eri taho. Invesdor, Mesenaatti, Vauraus Suomi, PocketVenture, FundedByMe sekä Fundu ovat merkittävimpiä joukkorahoituksen tarjoajia Suomessa. Lisäksi suomalaisten käytössä ovat useat ulkomaiset toimijat. Seuraavassa on esittely näistä rahoituksen tarjoajista neljä, jotka kaikki toimivat suomenkielellä. Esittelyssä ovat joukkorahoituspalvelut Mesenaatti, Invesdor, Fundu sekä ruotsalainen FundedByMe. Tällä osiolla halutaan ennen kaikkea selkeyttää sitä eroa, joka erilaista joukkorahoitusta tarjoavien palvelujen välillä on.

Kaikki neljä palvelua toimivat samalla periaatteella, eli palvelun internetsivuille ladattavalla hankkeen esittelyllä, jolla rahoitusta haetaan. Kaikilla neljällä palvelulla rahoitushankkeiden tarkasteleminen on ilmaista, eikä sijoittajalle synny merkittäviä kuluja myöskään hankkeeseen sijoitettaessa. Kulut jotka sijoittajalle syntyvät ovat maksuliikenteestä syntyviä kuluja.

Palveluista Mesenaatti on selvästi tunnetuin kulttuurialan henkilöiden keskuudessa, kun taas Invesdor on osakepohjaisen rahoituksen suosituin Suomessa. Ruotsalainen FundedByMe vaikuttaa olevan Suomessa vähemmän tunnettu. Fundu on alustoista uusin ja se on aloittanut toimintansa vuoden 2013 lopussa. Tästä syystä alusta on ehkä vielä melko tuntematon.

Vaikka Suomesta löytyy vain muutama merkittävä joukkorahoituksen tarjoaja, ovat myös monet ulkomaiset alustat, kuten Indiegogo ja Kickstarter, olleet suosittuja Suomessa. Kilpailu ei siis ole vain Suomen rajojen sisäpuolella, vaan myös ulkomailla toimivat alustat saattavat olla kotimaisten alustojen kilpailijoita. Invesdorin mukaan suuri kotimainen kilpailu ei Suomessa edes vaikuta todennäköiseltä, sillä markkinat ovat pienet. Fivan sääntely saattaa jopa vähentää kilpailua, sillä kaikilla ei ole mahdollisuutta hakea toimilupaa. (Invesdor haastattelu 2014.)

Nykyiset alustat ovat myös saaneet niin hyvän etumatkan ja tunnettuutta että uuden alustan markkinoille tulo ei ole helppoa. Invesdor ja Mesenaatti ovat Suomessa saaneet selkeän joh-toaseman ja paljon näkyvyyttä mediassa. Mesenaatti ja Invesdor ovat mukana pohjoismaisessa Nordic Crowdfunding Alliance yhteistyöliittoumassa, jossa on mukana pohjoismaisia joukkorahoitustoimijoita. Liittouman tarkoitus on edistää pohjoismaista joukkorahoitusta. (Nordic Crowdfunding Alliance 2014.)

4.1 Mesenaatti

Sivun osoite: <http://mesenaatti.me/>

Perustettu: 2012

Perustajat: Pauliina Seppälä, Tanja Jänicke ja Marko Tanninen (toimitusjohtaja)

Rahoitusmuodot: Vastikkeellinen - ja lahjoituspohjainen joukkorahoitus

Mesenaatti on vuonna 2012 perustettu suomalainen joukkorahoituspalvelu, joka tarjoaa vastikkeellista ja lahjoitukseen perustuvaan joukkorahoitusta. Mesenaatin kautta rahoitusta hakeva taho voi olla mikä tahansa, yksityishenkilö, työryhmä, rekisteröity tai rekisteröitymätön yhteisö, yhtiö tai säätiö. Kriteerit haettavalle rahoitushankkeelle ovat tarkemmat, Mesenaatin kautta rahoitettavan projektin on oltava hanke, jolla on selkeä alku ja loppu. Esimerkiksi kirjan kirjoittaminen, painattaminen ja julkaiseminen on hanke, mutta kirjailijaksi ryhtyminen tai jo julkaistujen kirjojen myyminen ei Mesenaatilla sovellu rahoitushankkeeksi. (Etiketti 2014.)

Mesenaatin kautta on mahdollista hakea vastikkeellista rahoitusta tai lahjoitukseen perustuva joukkorahoitusta. Vastike voi olla melkein mitä tahansa, esimerkiksi kirja, levy, kuvatalenne, sovelluksen tai muun tuotteen ensipainos, pääsylippu esitykseen, kutsu avajaisiin,

mahdollisuus hyödyntää tilaa, palvelua tai tuotettua esinettä, osuus osuuskunnasta, osakkuus yrityksestä, kerhon jäsenyys tai osuus hankkeen tuotosta. Lahjoituksia hakevat hankkeet eivät saa tarjota vastiketta. Näiden hankkeiden ei myöskään tarvitse ilmoittaa saavutettavaa minimisummaa. (Info 2014.)

Mesenaatilla rahoituskampanjan perustaminen ja käynnistäminen on ilmaista, mutta kaikista onnistuneista kampanjoista Mesenaatti veloittaa 7 prosentin provision. Jokainen Mesenaatin kautta rahoitusta hakeva avaa hankkeelleen Holvi-tilin, jonne kerätyt varat talletetaan odottamaan hankkeen loppua. Vaikka Mesenaatin kautta voi hakea rahoitusta myös ulkomaisille ja kansainvälisille hankkeille, tulee Holvi-tilin perustajan olla kirjoilla Suomessa. (Etiketti 2014.)

Mesenaatilla rahoituksen hakijan on oltava 18-vuotias, mutta myös alle 18-vuotiaat saavat hakea rahoitusta mikäli rahoituksen hakija pyytää oikeuskelpoisen ja yli 18-vuotiaan henkilön edustamaan itseään rahoituskampanjassa. Rahoitusta saa tarjota kuka tahansa yli 15-vuotias henkilö. (Etiketti 2014.)

Kampanjan kesto voi vaihdella kahden viikon ja kolmen kuukauden välillä. Varsinaisen kampanjan jälkeen, jos kampanja on onnistunut, voi rahoituksen hakija hakea myös jälkirahoitusta hankkeelleen Mesenaatin kautta. (Etiketti 2014.)

Rahoituksen hakija määrittelee, minkä hän haluaa olevan hankkeen minimimitavoite. Mikäli minimimitavoite ei täyty, tulee rahoituksen hakijan palauttaa varat rahoittajille 30 vuorokauden kuluessa kampanjan päättymisestä. (Etiketti 2014.)

Yksi Mesenaatin tunnetuimmista ja menestyneimmistä hankkeista on 28 602 euron rahoituksen kerännyt Huuma-niminen lehti. Kampanja oli käynnissä Mesenaatin sivuilla 30.11.2013 - 21.12.2013. Lehden tavoitteena oli saada vähintään 20 000 euroa. Rahoittajia lehdelle kertyi lopulta yhteensä 1 503 henkilöä. Lehteä sai rahoittaa 49 euron summalla, jonka vastikkeeksi rahoittaja pääsi lehden julkaisutapahtumaan ja sai luonnollisesti lehden painoksen itselleen. (Ihmistenlehti Huuma 2014.)

4.2 Invesdor

Sivun osoite: <https://www.invesdor.com/finland/fi>

Perustettu: 2012

Perustajat: Lasse Mäkelä TJ, Miikka Poutiainen, Petteri Poutiainen, Timo Lappi, Jouni Leskinen ja Lare Lekman

Rahoitusmuodot: Osakepohjainen joukkorahoitus

Invesdor on Pohjois-Euroopan johtavia osakepohjaista joukkorahoitusta tarjoavia alustoja. Se on perustettu vuonna 2012 palvelemaan sekä kasvu- että startup-yritysten rahoitustarpeita. Toisin kuin Mesenaatissa on Invesdorin kautta haettavan tahon oltava kaupparekisteriin rekisteröity osakeyhtiö, jonka taustalla toimii kokenut tiimi, jolla on näyttöä tuloksista ja jolla on selkeät päämäärät, strategia ja kohderyhmä (Kriteerit kohdeyrityksille 2014; Usein kysytyt kysymykset 2014).

Invesdorin kautta haettava joukkorahoitus on osakepohjaista, eli jokainen rahoitusta hakeva yhtiö järjestää Invesdorin kautta suunnatun osakeannin, jossa liikkeelle laskettavia uusia osakkeita sijoittajat voivat merkitä Invesdorin kautta (Joukkorahoitusprosessi 2014).

Invesdorin kautta haettavan rahoituksen määrä voi olla 20 000 euron ja 1 500 000 euron välillä. Mahdollista on myös hakea rahoitusta 5 000 000,00 euroon asti, mutta näin suurta summaa haettaessa on siitä keskusteltava Invesdorin kanssa erikseen. (Kriteerit kohdeyrityksille 2014.)

Rahoitushakemuksen Invesdorille voi lähettää kuka tahansa yli 18-vuotias suomalaisen, ruotsalaisen, tanskalaisen tai virolaisen osakeyhtiön omistaja tai edustaja. Sijoittaminen Invesdorin kautta on mahdollista maailmanlaajuisesti kaikille 18 vuotta täyttäneille, mikäli sijoittajan paikallinen lainsäädäntö sen sallii. (Usein kysytyt kysymykset 2014.)

Syksyyn 2014 mennessä Invesdorin kautta rahoitusta hakeneet yritykset ovat olleet ainoastaan suomalaisia yrityksiä. Rahoittajia Invesdorilla on ollut muualtakin. Suomalaisten rahoittajien jälkeen seuraavaksi suurin ryhmä ovat olleet saksalaiset sijoittajat. (Invesdor haastattelu 2014.)

Kampanja-aika Invesdorilla voi olla mitä tahansa 30 ja 90 päivän välillä. Yrittäjällä on kuitenkin mahdollisuus sulkea rahoituskierros aiemmin, jos tavoitesumma saavutetaan. Samoin kuin Mesenaatti, myös Invesdor käyttää erillistä tiliä, jonne kampanjan aikana kerätyt rahat talletetaan. Kampanjan päätyttyä rahat joko palautetaan rahoittajille, jos kampanja epäonnistuu, tai josta ne kampanjan onnistuessa siirretään yrityksen käyttöön ja sijoitetaan pitchissä määriteltuihin tarkoituksiin. (Usein kysytyt kysymykset 2014.)

Merkittävä ero Invesdorin ja Mesenaatin välillä on se, että Mesenaatilla kaikki hankkeet ovat läpinäkyviä ja avoimia kaikille, kun taas Invesdorilla rahoituksen hakija saa itse määrittää onko kampanja avoin, yksityinen vai salattu. Avoimet kierrokset näkyvät kaikille palveluun rekisteröityneille. Yksityisestä kierroksesta potentiaaliset sijoittajat voivat nähdä yrityksestä ja sen pitchistä vain ns. teaser-laatikon ja koko pitchin pääsee näkemään vain yrityksen luvalla. Jos rahoitusmäärä ylittää 1 500 000 euroa, kierros on aina yksityinen. Erityistapauksissa kierros voi myös olla täysin salattu, jolloin pitch ei ole näkyvissä Invesdorin käyttäjille muuten

kuin yrityksen erikseen jakaman linkin kautta. (Kierrostyytit 2014.) Piilotettujen linkkien avulla pyritään vähentämään sitä riskiä, että aikaisessa vaiheessa oleva idea varastettaisiin idean rahoitusvaiheessa (Invesdor haastattelu 2014).

Kuten muillakin joukkorahoitusaloilla, myös Invesdorilla käyttäjätilin luominen ja hankkeiden tarkasteleminen on ilmaista. Kuluja syntyy joukkorahoituskierroksen aloittamisesta, jolloin rahoituksen hakijalta peritään 500 euron suuruinen listausmaksu. Kun rahoituskierros onnistuu, yritykseltä peritään onnistumismaksu, jonka suuruus on 6 prosenttia (+ALV. min. 3 000 €) kerätystä rahoituksesta. (Usein kysytyt kysymykset 2014.)

Invesdorin tunnetuin rahoitettu hanke on suuren suosion ja huomion saavuttanut elokuva Iron Sky, joka on käyttänyt joukkorahoitusta rahoituksessaan useampaankin kertaan. Viimeisimpänä se saavutti 265 800 euroa Invesdorin kautta. Rahoittajia oli 421. (Iron Sky Universe 2014).

4.3 FundedByMe

Sivun osoite: <https://www.fundedbyme.com>

Perustettu: 2011

Perustajat: Daniel Daboczy, Arno Smit

Rahoitusmuodot: Ennakkomyyntiin perustuva, osake- ja lainapohjainen joukkorahoitus

FundedByMe on ruotsalainen joukkorahoitusaloista. Se on yksi ensimmäisistä joukkorahoitusaloista maailmassa, joka tarjoaa sekä ennakkomyyntiin perustuvaa että osakepohjaista joukkorahoitusta. Myös lainapohjainen rahoitus kuuluu alustan tarjontaan. FundedByMe toimii kansainvälisesti ja sillä on toimistot Ruotsissa, Suomessa, Tanskassa, Norjassa, Espanjassa, Saksassa, Italiassa sekä Singaporessa. Kaikissa maissa ei ole kuitenkaan mahdollista rahoittaa kaikilla kolmella rahoitusmuodolla. Osakepohjainen rahoitusmalli on avoinna eurooppalaisille sijoittajille ja yrittäjille, kun taas ennakkomyyntiin perustuvaa rahoitusta voi tukea ympäri maailman. (Ilmainen sijoittaa, ilmainen aloittaa 2014.)

Vastikepohjaisesta kampanjasta ei peritä aloitusmaksua, mutta samoin kuin Invesdorilla osakepohjaisista ja lainapohjaisista kampanjoista peritään 500 € rekisteröintimaksu. Nostetusta rahasta FundeByMe veloittaa 6 prosenttia, joka on sama prosentti kuin Invesdorilla. (Ilmainen sijoittaa, ilmainen aloittaa 2014.)

4.4 Fundu

Sivun osoite: <https://fundu.fi/>

Perustettu: 2013

Perustajat: Sakari Korpela CEO, Tero Fordell

Rahoitusmuodot: Lainapohjainen joukkorahoitus

Fundu tarjoaa lainapohjaista joukkorahoitusta Suomessa kasvu- ja startup-yrityksille. Fundu toimii muuten samalla periaatteella kuin muut edellä mainitut alustat, mutta se tekee yhteistyötä julkisten rahoittajien kanssa. Fundun yhteistyökumppaneita ovat Tekes, Elinkeino-, Liikenne- ja Ympäristökeskus, Growltus, Solinor sekä Suomen yrittäjät. Julkisten rahoittajien rahoitusosuus on yleensä 50-70 prosenttia hankkeen kokonaiskustannuksista. Fundun kautta kohdeyritys hakee julkista lainaa, johon se hakee projektin omarahoitusosuuden Fundun kautta. Fundussa rahoitusta voivat siis saada ainoastaan julkisen rahoituspäätöksen saaneet yritykset. Myönteinen julkinen rahoituspäätös kertoo lainanhakijoiden luotettavuudesta ja uskottavuudesta. Tällä voidaan huomattavassa määrin pienentää yhtä joukkorahoituksen riskeistä, eli epärehellisten toimijoiden mukana oloa. (Fundu 2014.)

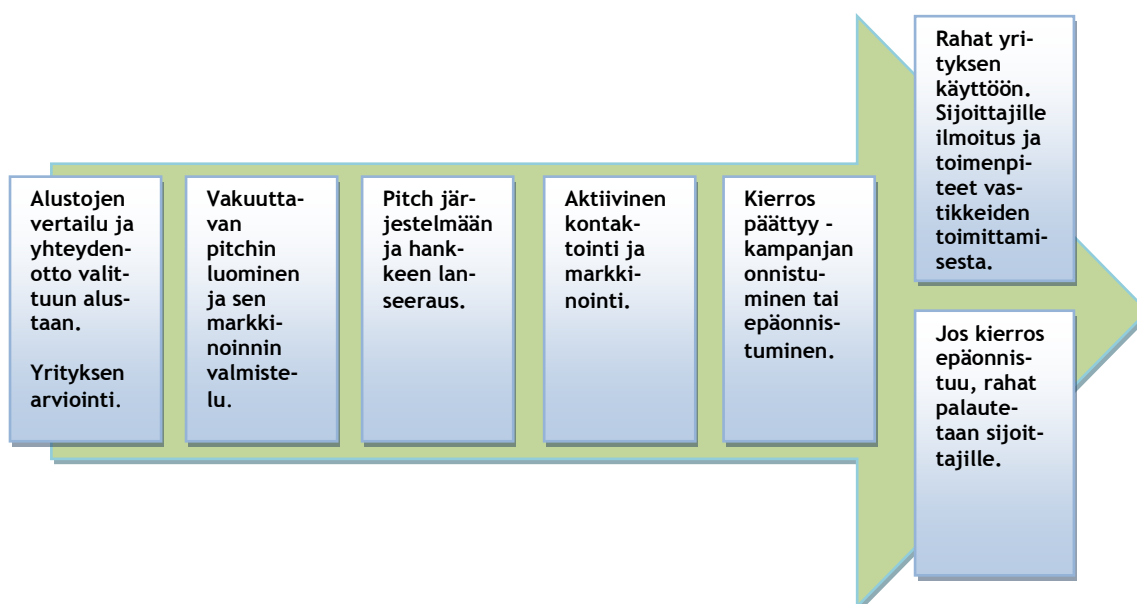
Tähän mennessä Fundun kautta on lainaa saatu jo kuudelle erilaiselle hankkeelle. Käynnissä tällä hetkellä on kaksi hanketta. Myös Fundu on itse hakenut omilla sivuillaan lainarahoitusta palvelunsa kehittämiseen, toiminnan kasvattamiseen ja kansainvälistämiseen. Muita toimialoja, jotka Fundun kautta ovat hakenneet rahoitusta, ovat viihde-elektroniikan tukkukauppa, LVI-alan tukkukauppa ja maahantuonti sekä muu laillinen liiketoiminta, muut televiestintäpalvelut, Tekniikan tutkimus ja kehittäminen, sekä työnvälitystoiminta. (Fundu 2014.)

Fundun kautta haetut lainat ovat olleet 15 000-60 000 euroa ja toteutuneiden lainojen lainaajat 3-12 kuukautta. Lainan korko on vaihdellut 6 prosentista 12 prosenttiin.

5 Prosessin kuvaus

Tässä osassa esitellään joukkorahoitusprosessi alusta loppuun asti. Merkittävänä lähteenä toimivat joukkorahoituslupa Invesdorin internetsivuilla löytyvät prosessikuvaukset, joiden pohjalta on luotu yksi selkeä kuvaus prosessin etenemisestä.

Vaikka prosessi eteneekin hieman eri tavoin riippuen siitä, millainen rahoitusmuoto on kyseessä, on perusperiaate kaikilla sama, oli sitten kyseessä esimerkiksi osakepohjainen tai vastikkeellinen rahoitusmuoto. Joukkorahoitusprosessi on melko yksinkertainen, se alkaa rahoitusta tarvitsevan omalta tietokoneelta. Onnistuneen prosessin läpivienti vaatii kuitenkin paljon työtä.



Kuvio 2: Joukkorahoitusprosessin eteneminen

5.1 Ennen kierrosta

Käytännössä joukkorahoitusprosessivoi alkaa rahoitusta tarvitsevan kotikoneen ääreltä. Prosessin alkuun kuuluu molemminpuolinen arviointi sekä rahoituksen hakijan että joukkorahoituslustan puolelta. Hakijan on ensin vertailtava markkinoilla olevia alustoja ja tehtävä päätös siitä, mikä alustoista vastaa parhaiten hänen hankkeensa tarpeita. Onko esimerkiksi tarkoitus hakea osakepohjaista vai vastikepohjaista rahoitusta? Kun yhteydenotto palveluun on tehty, on joukkorahoituslustan vuoro arvioida hankkeen sopivuutta heille.

Joukkorahoituslustat saavat paljon yhteydenottoja, mutta suuri osa rahoitusta tarvitsevista vasta kartoittaa mahdollisuuksia ja monella rahoituksen tarve on vasta tulevaisuudessa (Invesdor haastattelu 2014). Yhteydenottajista vain osa päätyy aloittamaan hankkeen.

Kun on tehty molemminpuolinen päätös siitä, että valittu joukkorahoituslusta on oikea, voidaan hankkeen käynnistäminen aloittaa suunnittelemalla ja toteuttamalla hankkeen esittely eli pitch. Myös esittelyn videot ja tekstit arvioidaan palvelun toimesta, ja palvelu saattaa antaa vielä muutosehdotuksia tai jopa hylätä hankkeen (Invesdor 2014, Mesenaatti.me 2014). Se mitä pitchin tulee pitää sisällään, riippuu joukkorahoituslustan vaatimuksista. Esimerkiksi Invesdor vaatii pitchiin sisällytettävän muun muassa yrityksen tarinan, taloudelliset tiedot, linkit tiimin jäsenten LinkedIn-profiileihin, tietoa tiimistä, sekä joitakin pakollisia dokumentteja (Invesdor 2014). Pitchin tulee olla vakuuttava jotta se herättää potentiaalisten sijoittajien kiinnostuksen. Kun kyse on osakepohjaisesta rahoituksesta kuten Invesdorilla ja Funded-

ByMe-alustalla, syntyy pitchin lisäyksen vaiheessa kuluja rahoituksen hakijalle kun listausmaksu maksetaan.

5.2 Kierroksen aikana

Kun pitch on lisätty joukkorahoitusalueen sivuille ja se on näkyvässä potentiaalisille rahoittajille, alkaa vasta prosessin varsinainen työvaihe, joka sisältää aktiivista markkinointia ja työtä kampanjan eteen. Tässä vaiheessa korostuu kohdeyrityksen vastuu oman kampanjan onnistumisesta.

Sijoittajien tapaaminen ja kontaktointi on tärkeä osa hankkeen näkyvyydelle. Sitä, miten markkinointia hoidetaan, ei ole tarkasti määritelty, mutta vähintään sosiaalisen median, kuten Facebookin, Twitterin ja LinkedInin aktiivinen viikoittainen päivittäminen kampanjan tiimoilta on lähes välttämätöntä. Alustasta riippuen voivat ohjeet sosiaalisen median päivittämiseen olla tiukempia tai vain suuntaa antavia. (Joukkorahoitusprosessi 2014.)

5.3 Kierroksen jälkeen

Kun ennalta määrätty aika, jonka hanke on näkyvässä sijoittajille, päättyy, voi prosessi lähteä kahteen eri suuntaan sen mukaan, onko hanke onnistunut vai ei. Onnistuneessa hankkeessa sijoitetut rahat annetaan rahoitusta hakeneen tahon käyttöön ja sijoittajat saavat vastikkeensa tai heistä tulee yhtiön osakkaita. Osakepohjaisen kampanjan onnistuttua tulee kohdeyrityksen hyväksyä uudet osakkeenomistajat. Tässä vaiheessa kohdeyritys voi olla hyväksymättä yksittäisiä sijoittajia, jos kyseessä on esimerkiksi kilpailija. (Joukkorahoitusprosessi 2014.) Jos hanke epäonnistuu eikä vaadittua rahamäärää saada kerättyä, rahoituskierros päättyy ja rahat palautetaan sijoittajille.

6 Case 1: Onnistunut joukkorahoitusprojekti - JPTH JNE: VÄKEVÄÄ TAHNAA

Seuraavassa osassa esitellään onnistunut joukkorahoituskampanja ja kuullaan sen toteuttajan Juha Heikkisen ajatuksia joukkorahoituksesta. Haastateltava toteutti yhteensä JPTH JNE:n Väkevää tahnaa-levyn rahoituksen pilottiprojektina Mesenaatti-joukkorahoitusalueen kautta 3.12.2012-14.1.2013 (Heikkinen & Jaatinen 2013, 24). Lähteenä on käytetty Veli-Matti Jaatinen ja Juha Heikkisen opinnäytetyötä sekä Heikkisen haastattelua, joka toteutettiin 8.10.2014.

Juha Heikkinen toteutti opinnäytetyön yhdessä Veli-Matti Jaatisen kanssa kulttuurintuotannon koulutusohjelmassa Metropolia-ammattikorkeakoulussa. Työssään he tutkivat, kuinka joukkorahoitus toimii musiikin tuotannon mahdollistajana. Tutkimuksessa tapauksena oli Heikkisen

yhtyeen Juha Pekka Tapani Heikkinen JNE:n Väkevää tahnaa -levyn rahoitushanke. Työn tuloksista saatiin selville, että joukkorahoitusta voidaan pitää varteenotettavana vaihtoehtona äänitteiden rahoittamisessa. (Heikkinen & Jaatinen 2013, 2.)

Projektin tavoitteena oli kerätä rahoitusta yhtyeen levyille vähintään 3 500 euroa, mutta sillä haluttiin myös varmistaa, olisiko kyseiselle levyille sillä hetkellä kysyntää (Heikkinen & Jaatinen, 2013, 5). Juuri tuotteen kysynnän ja kiinnostuksen kartoitus onkin yksi joukkorahoituksen parhaimmista puolista. Kiinnostuksen kartoitus oli myös yksi Heikkisen projektin liikkeellepanevista voimista. Joukkorahoituksen kautta yhtye halusi tunnustella, onko levyn tekeminen tässä vaiheessa järkevää. (Heikkinen 2014.)

Ajatus joukkorahoituksen käyttämisestä levyn tuottamisessa syntyi sen jälkeen, kun Heikkisen yhtye kesällä 2012 oli pohtinut levyn tekemistä. Yhtyeen ajastus oli myydä levyä etukäteen sen verran kuin kysyntää löytyy. Syksyllä, kun aloitettiin levyn rahoituksen pohtiminen, tuli vastaan joukkorahoitus. (Heikkinen 2014.)

Kokonaisuudessaan projekti kesti yli kuusi kuukautta. Projekti käynnistettiin elokuussa 2012 tutustumalla joukkorahoitukseen sekä tekemällä kysely yhtyeen kuuntelijoille, jossa tiedusteltiin yleisön kiinnostusta osallistua joukkorahoitusprojektiin. Kysely toteutettiin yhtyeen konsertissa 22.9.2012. (Heikkinen & Jaatinen 2013, 26-27; Heikkinen 2014.)

Lokakuussa kartoitettiin eri joukkorahoitusaloja sekä koottiin työryhmää. Tähän aikaan Suomessa oli aloittamassa toimintaansa Suomen ensimmäinen joukkorahoitusalo Mesenaatti.me. Heikkinen oli yhteydessä alustaan ja yhteistyö Mesenaatin ja yhtyeen kanssa alkoi, kun hankkeesta tuli yksi Mesenaatin pilottiprojekteista. (Heikkinen & Jaatinen 2013, 26-27; Heikkinen 2014.)

Projektin aloittaminen Mesenaatin kanssa alkoi Heikkisen mukaan hyvin. Heikkinen ja Mesenaatti tekivät tiivistä yhteistyötä koko hankkeen ajan. Mesenaatista sai apua ja kullannarvoisia neuvoja hankkeen onnistumiseen. Tällä hetkellä tilanne voi kuitenkin olla toinen, sillä Mesenaatin toiminnan käynnistyttyä ja sen suosion kasvettua on toiminnasta tullut enemmän itseohjautuvaa, eikä Mesenaatilla välttämättä ole samanlaisia resursseja antaa apua ja neuvoja kuin pilottiprojektien kanssa, Heikkinen pohtii. Apua ja neuvoja Mesenaatista kuitenkin kysyessä saa aina. (Heikkinen 2014.)

Toisin kuin joillakin muilla joukkorahoitusaloilla, ei Mesenaatilla ollut erityisiä vaatimuksia hankkeelle. Tärkeää oli, että idea oli hyvä ja vastikkeet toimivat. Mesenaatti oli kyllä kiinnostunut siitä, millainen yhtyeen kuuntelijapohja oli ennestään. (Heikkinen 2014.)

Se, millaisiksi hankkeen vastikkeet muodostuivat, syntyi lähinnä yhtyeen omista ideoista. Vastikkeita mietittäessä on tärkeää, että vastikepaketteja on mahdollisimman erilaisia, Heikkinen korostaa. Hankkeen pienin summa oli noin kymmenen euroa, jonka vastikkeeksi rahoittaja sai yhtyeen kappaleita sähköisessä mp3 muodossa, sekä sähköisen kiitoskortin. Kaikkein onnistunein paketti Heikkisen mukaan oli 45-50 euron suuruinen paketti, johon kuului levy, kiitoskortti ja paita sekä sisäänpääsy levyn julkaisukeikalle. Nämä paketit olivat suosittuja ja yksi suurimmista rahan kerryttäjistä. (Heikkinen 2014.)

Marraskuu kului projektin varsinaisen sisällön ja esittelymateriaalin tuottamiseen. Varsinainen joukkorahoituskampanja julkaistiin Mesenaatti.me -sivustolla joulukuussa, jossa se oli näkyvillä ja rahoitettavissa 14.1.2013 saakka. (Heikkinen & Jaatinen 2013, 26-27.)

Rahoittajista noin 50 prosenttia oli yhtyeelle tuttuja henkilöitä ja toinen 50 prosenttia vieraita lahjoittajia. Puolentoista kuukauden pituinen kampanja käynnistyi hyvin, kun yhtyeelle tutut henkilöt lahjoittivat heti hankkeen alussa. Pian hankkeen lanseeraamisen jälkeen koossa oli noin 1 200 euroa. Hankkeen puolivälin paikkeilla rahoituksen tahti hieman hiipui, kuitenkin kiihtyen loppua kohden. Hankkeen loppupuolen rahoituksen parantumiseen Heikkinen uskoo olleen vaikutusta aktiivisella markkinoinnilla ja tiedotuksella, joka tavoitti myös uusia rahoittajia. (Heikkinen 2014.)

Tammikuussa 2013 projekti päättyi onnistuneesti, kun Suomen ensimmäisen täysin yhteisörahoitteisesti ja täysin kotimaisin voimin toteutettu yhteisörahoitusprojekti saavutti rahoitustavoitteensa ja keräsi rahaa 4559 euroa. (Heikkinen & Jaatinen 2013, 26-27.)

Mesenaatille hanke oli päättyessään vasta alustan toinen päättynyt hanke. Sekä yhtyeelle että Mesenaatille hankkeen onnistuminen oli tärkeää. Projektin päättymisen jälkeen Mesenaatti avasi sivuillaan päättäneille hankkeille suunnatun jälkirahoitusmahdollisuuden, jossa on mahdollista ostaa päättäneiden hankkeiden tuotteita, kuten JPTH JNE:n Väkevää tahnaa -levyä. Jälkimyyntin kautta yhtye on kerännyt vielä 922 euroa. Muita varsinaisia muutoksia Mesenaatti ei Heikkisen tietojen mukaan sivuilleen tehnyt. (Heikkinen 2014.)

Projekti itsessään ja hankkeelle saatu rahasumma olivat Heikkisen mukaan odotusten mukaisia ja tavoitteet täyttyivät hyvin. Heikkinen myöntää että alun odotukset olivat suuria, varsinkin hankkeen ollessa ensimmäisiä joukkorahoitushankkeita Suomessa. Heikkinen on kuitenkin tyytyväinen saavutettuihin tavoitteisiin, vaikka työmäärä joka hankkeeseen käytettiin, oli suhteessa saatuun rahasummaan pieni. (Heikkinen 2014.)

Joukkorahoituskampanja ei etene itsestään, vaan sen eteen on laitettava paljon aikaa ja energiaa. Joukkorahoituksesta voikin saada hieman liian helpon ja ruusuisen kuvan, jos usko

että raha kertyy itsestään sen jälkeen kun hanke on julkaistu palvelussa. Tärkeässä osassa on hankkeen toteuttajien oma innostus ja kiinnostus projektia kohtaan. Markkinoinnin ja viestinnän on oltava tehokasta, jotta se saavuttaa mahdollisimman suuren joukon. Juuri markkinoinnista ja tiedotuksesta Heikkisen hanke sai kiitosta Mesenaatin puolelta. (Heikkinen 2014.)

Opinnäytetyössään Heikkinen puhuu paljon musiikkimaailmaa ravistelevasta muutoksesta; digitalisoitumisen aiheuttama muutos sekä musiikki-, elokuva- että kirjatuotannossa on vaikuttanut paljon nykypäivän tuottamiseen. Pienille yhtiöille levyn julkaiseminen ei välttämättä ole mahdollista perinteisin keinoin ja tähän haasteeseen onkin joukkorahoitus tullut vastaamaan. Musiikin tuotannossa joukkorahoitusta onkin jo käytetty runsaasti ympäri maailman. (Heikkinen 2014.)

Vaikka joukkorahoitus on yksi maailman nopeimmin kasvavista rahoituksen muodoista, ovat sitä kautta saadut summat silti vielä melko pieniä, yksittäisiä poikkeuksia lukuun ottamatta. Heikkinen uskoo joukkorahoituksen edelleen kasvavan ja siitä kehittyvän varteenotettava rahoituksen muoto varsinkin pienille hankkeille ja tekijöille. Malli on todella demokraattinen ihmisten saadessa käyttää äänensä ja arvioida itse minkä hankkeen, idean tai yrityksen he uskovat toimivan. Riskinä Heikkisen mukaan toki on se, että ala vetää puoleensa myös epärehellisiä toimijoita. (Heikkinen 2014.)

Heikkinen suosittelee joukkorahoitusta kaikille ja toivoo sen saavuttavan vielä lisää tietoisuutta. Heikkinen toivoo, että joukkorahoituksen avulla toteutettaisiin myös suurempia hankkeita, esimerkiksi nimekkäiden artistien toimesta. Pienille tekijöille onnistunut joukkorahoituskampanja on hyvä käyntikortti tulevaisuuden varalle ja sen kautta voidaan saavuttaa uutta näkyvyyttä. (Heikkinen 2014.)

7 Case 2: Joukkorahoitus julkisten palveluiden rahoitusmallina

Espoon kaupunki järjesti alkuvuonna 2015 joukkoistamiskampanjan, jonka teemana oli ”Digitalisaatio mullistaa kuntapalvelut”. Kokonaisuudessaan kampanja kesti kolme viikkoa ja se toteutettiin Innopinion- nimisen joukkoistamispalvelun avulla. Käytännössä tämä joukkoistamispalvelu on internetissä toimiva palvelualusta eli internetsivu, jonne käyttäjät pystyvät kirjoittamaan omia ideoitaan sekä arvioimaan muiden käyttäjien luomia ideoita. Ensimmäisen kampanjaviikon jälkeen 5 Helmikuuta 2015, Espoon valtuustotalolla järjestettiin tilaisuus, jossa työpajojen avulla käsiteltiin viiden eri palvelualueen uusia digitalisoinnin avaamia mahdollisuuksia. Myös nämä ideat kirjoitettiin myöhemmin internetin palvelualustalle. Kampanjan kautta oli tarkoitus löytää jatkokehittämisen arvoisia ideoita. (Espoo digitalisoi palvelujaan yhdessä asukkaiden ja kumppaneiden kanssa, 2015.)

Joukkoistamista kokeiltiin ensin ennalta valitun, kaupungin sidosryhmistä kootun ryhmän kanssa, johon kuului kaupungin omien asiantuntijoiden lisäksi noin 120 kuntapalvelujen asiakasta, mukana merkittäviä yhteiskunnallisia vaikuttajia. (Espoo digitalisoi palvelujaan yhdessä asukkaiden ja kumppaneiden kanssa, 2015.)

Kyseinen tapahtuma oli joukkoistamista mutta ei liittynyt joukkorahoitukseen. Tapahtuma kuitenkin herätti kysymyksiä siitä, kuinka mahdolliset uudet innovaatiot löytäisivät rahoituksen. Kampanjan ajatuksena oli, ettei kaupunki itse ole uusien innovaatioiden rahoittaja vaan palvelun ostaja. Idean toteuttaja olisi ulkopuolinen yrittäjä. Tästä syntyi ajatus voisivatko uudet innovaatiot saada rahoituksensa myös joukkoistamisen kautta, eli joukkorahoituksen avulla. Tämän Casen tarkoitus on pohtia olisiko joukkorahoituksella mahdollisuutta toimia välillisesti kuntapalveluiden rahoittajana. Esimerkkinä toimii Espoon kaupunki.

Espoo on Suomen toiseksi suurin kaupunki noin 265 646 henkilön asukasmäärällä, joka kasvaa jatkuvasti (Tietoa Espoosta, 2015). Vuonna 2013 väestö kasvoi lähes 4000 asukkaalla. Asukasmäärän kasvusta jopa 75 prosenttia johtuu vieraskielisen väestön kasvusta etenkin lasten syntyvyyden kautta. (Tilinpäätös 2013, 8-9). Väestönkasvun lisäksi myös maanlaajuinen huono taloustilanne ja väestön ikääntyminen vaikuttavat Espoon talouteen. Verovarjoilla ei pystytä täysin kattamaan kasvavia menoja ja uusien rahoitusmuotojen löytäminen olisikin kaupungille todella tärkeää.

Esimerkki joukkorahoituksen käytöstä kunnan palvelujen tuottamisen apuna löytyy Mesenaatti.me joukkorahoituspalvelusta, jossa rahoitusta haetaan Laihian kunnassa olevan urheiluhallin rahoittamiseen. Harjoitushalli 2015 -hankkeen tarkoitus on rakentaa uusi 45 x 70m -kokoinen painehalli lasten ja nuorten ympärivuotiseksi harjoittelupaikaksi. Joukkorahoituksen kautta haetaan maksimissaan 150 000€ osarahoitusta. Hankkeen kokonaisbudjetti on 530 000€, josta loppuosuus muodostuu Ely-keskuksen ja Laihian kunnan osuuksista sekä jäsenkeräysten kautta. Harjoitushallin rakennustyöt on mahdollista aloittaa heti rahoituksen selvittyä ja hallin on tarkoitus valmistua vuoden 2015 loppuun mennessä. (Harjoitushalli 2015.)

Harjoitushalli 2015 -hanke on käynnissä Mesenaatin sivuilla 2.2.2015- 1.6.2015 välisenä aikana. Huhtikuun loppuun mennessä kampanja on ollut käynnissä jo lähes kolme kuukautta, mutta rahoitusta hanke on saanut kerättyä vasta 870 euroa. Matkaa tavoitteeseen on vielä paljon, sillä kampanjan tavoite on kerätä 150000 €. Minimisumma, joka kampanjan tulisi kerätä, on 5000 €. (Harjoitushalli 2015.)

Haasteena joukkorahoituksen käytössä on tarpeeksi suuren joukon kiinnostuksen herättäminen aloitettua kampanjaa kohtaa, jotta hankkeelle saadaan tarpeeksi rahoittajia. Harjoitushalli

2015-hankkeen haaste näyttää juuri olevan tämä, sillä hanke on tähän mennessä saanut vasta 41 lahjoittajaa (Harjoitushalli 2015).

Seuraava esimerkki valaisee millaisia summia joukkorahoituksella voitaisiin kerätä ja kuinka suuren joukon kiinnostus tällöin on saatava jotta rahoitus saadaan kokoon. Espoossa on noin 9 300 rekisteröitynyttä jalkapallon harrastajaa (Palloliitto, 2015). Ajatellaan että nämä harrastajat haluaisivat rahoittaa uuden harjoitteluhallin Espooseen joukkorahoituksen avulla. Jotta harrastajat saisivat kokoon samansuuruisen osarahoitussumman kuin Harjoitushalli 2015-hankkeessa on tavoitteena, tulisi jokaisen harrastajan rahoittaa kampanjaa 16 euron rahoitusosuudella, jotta 150 000 euron osarahoitus saataisiin kokoon.

Todennäköistä kuitenkin tuskin olisi, että kaikki espoolaiset jalkapallon harrastajat olisivat halukkaita osallistumaan uuden harjoitushallin rakennuskustannuksiin. Käytännössä tällöin summa, joka jokaisen lahjoittajan tulisi antaa, kasvaisi. Jotta edes puolet harrastajista olisi mukana lahjoittamassa, nousisi summa jo 32 euroon.

Ainoana rahoituksena joukkorahoitus tuskin toimii, sillä sen avulla kerättävät summat ovat usein melko maltillisia. Mutta osarahoituksena malli voisi toimia, tuoden apua ja lisäpanosta suurempiin hankkeisiin, kuten urheiluhalli Laihian esimerkissä. Onnistunut kampanja kuitenkin vaatii paljon ponnisteluja ja tehokasta markkinointia, kuten tämän työn luvussa 6, Juha Heikisen haastattelusta kävi ilmi.

Tapa jolla kaupunki voisi esimerkiksi innostaa kuntalaisia mukaan joukkorahoituskampanjaan, voisi olla kilpailu, jossa kuntalaiset voisivat ehdottaa mielestään tärkeää asiaa johon kaupungin tulisi investoida. Esimerkiksi kolme parasta ideaa toteuttaisivat joukkorahoituskampanjan, jonka voittaja saisi kaupungin tuen hankkeelleen joukkorahoituksella keräämiensä varojen lisäksi. Näin kunta ja kaupunki olisivat yhdessä toteuttamassa kunnan tarvitsemia palveluita. Samanlaista ideaa voisi käyttää myös kohdennettuna vaikeasti työllistyvien kohderyhmään kuten maahanmuuttajiin, joiden osuus väestöstä on kasvava.

Kuntalaisten aktivointi ja ottaminen mukaan palvelujen tuottamiseen voisi parantaa kuntalaisten eli palvelujen käyttäjien näkemystä kunnasta palvelujen tuottajana. Koska joukkorahoitus on demokraattinen malli, se voisi toimia hyvin kunnan apuna palvelujen tuottamisen rahoittamisessa. Taloudellisesti vaikeina aikoina kuntalaiset voisivat auttaa rahoituksen keräämisessä ja tukea itseä kiinnostavaa hanketta haluamallaan summalla.

8 Päätelmät ja yhteenveto

Joukkorahoitusta voi todella kutsua aikamme ilmiöksi. Sen saama huomio on ollut huomattavaa ja aihe on herättänyt suurta kiinnostusta, niin puolesta kuin vastaan. Suosion nopea kasvu ei voi olla sattumaa. On selvää, että alan suosion kasvu on syntynyt suuresta tarpeesta saada rahoitusta uusille innovaatioille ja yrityksille. Olisi suotavaa, että joukkorahoitus saisi mahdollisuuden näyttää mihin se pystyy, sillä tuskin voidaan väittää, ettei kaikki apu talouden elvyttämiseksi olisi tänä päivänä tarpeen.

Uskon että joukkorahoitus voi auttaa startup-yritysten sekä jo toimivien pienten ja keskisuuren yritysten rahoituksessa ja olla näin yksi vastaus tämän päivän suureen rahoitushaasteeseen, joka juontaa finanssikriisin tuomista haasteista. Joukkorahoitus on toimiva ja joustava vaihtoehto, jonka avulla kuka tahansa pääsee kokeilemaan omaa ideaansa tai yritystään käytännössä. Kirjassa *The Crowdfunding Bible*, Eric Migicovsky sanoo osuvasti, että innovaatiot ovat liian arvokkaita, jotta niiden voidaan antaa jäädä vain yhden riskisijoittajan, yhden henkilön tai yrityksen kaappiin pölyttymään. Innovaatiot ovat tämän päivän kultaa ja niiden on päästävä joukon arvioitaviksi. (Steinberg 2012, 1.)

Joukkorahoitus voi olla talouden kasvun moottori, mutta myös uusi tapa nähdä rahoitusmaailma. Joukkorahoitus tuo investoimiseen ja rahoittamiseen uuden aspektin, joka ammentaa ihmisten uskosta ja tahdosta tukea heidän hyväksi näkemiään innovaatioita.

Tällä hetkellä joukkorahoituksen löytyminen rahoitusvaihtoehdoksi on pitkälti rahoituksen hakijan oman aktiivisuuden varassa. Joukkorahoitusta ei varsinaisesti suositella miltään taholta. Yksi väylä, mitä kautta joukkorahoituksen luokse, ainakin Invesdorin tapauksessa päädytään, ovat kiihdyttämöt. Invesdor tekeekin yhteistyötä usean eri yrityskiihdyttämön kanssa (Invesdor haastattelu 2014.) Jotta ala kuitenkin saadaan suurempaan tietoisuuteen, voisi olla hyvä, että sen luokse ohjattaisiin myös muiden väylien kautta, esimerkiksi te-keskusten, konsulttien tai pankkien.

Haastattelussa kysyttiin, mikä voisi olla esimerkiksi pankkien rooli tulevaisuudessa joukkorahoituksen tarjoajina. Invesdorilla nähtiin että myös pankit voisivat tulevaisuudessa olla joukkorahoituksen suosittelijoita ja tarjoajia, kunhan lainsäädäntö ja alan rajat selkeytyvät ja löydettävissä on myös ennakkotapauksia joihin tarpeen tullen nojata. (Invesdor haastattelu 2014.)

Tulevaisuudessa ensimmäisiä asioita, joita joukkorahoituksen eteen tulisi tehdä, on lainsäädännön selkeyttäminen ja määrittäminen, ilman että siitä tehdään liian tiukkaa. Liian tiukan

lainsäädännön alla joukkorahoitus voi menettää osan siitä tehosta ja suosioista, jonka se on jo nyt saavuttanut.

Kaikkien sijoitusmuotojen kohdalla tulee huomioida myös sijoittamiseen liittyvät riskit, mutta niiden liioittelemisen ei myöskään ole tarpeen. Myös joukkorahoituksella, kuten kaikella sijoittamisella, on riskinsä, mutta yksittäiselle ihmiselle riski on melko pieni, silloin kun rahoitettavat summat pysyvät maltillisina. Päättäjien tulee voida suhtautua alaan kriittisesti, mutta välttää liioittelua esimerkiksi riskisyydestä, jotta alan sääntely pysyy kohtuullisena.

Toinen asia, jota pitäisi selkeyttää, on eri joukkorahoitusmallien välinen ero, niin ettei niitä sekoiteta toisiinsa. Joukkorahoitus-termi on laaja, ja se pitää sisällään hyvin erilaisia malleja. Saman termin alla puhutaan sekä puhtaaseen lahjoitukseen perustuvasta rahoitusmallista, että selkeästi sijoittamiseen ja oman pääoman kasvattamiseen tähtäävästä osakepohjaisesta rahoitusmuodosta. Tästä johtuen on selvää, että syntyy epäselvyyksiä, jos ei tiedetä mitä kaikkea ala todella pitää sisällään. Rahoitusmuotojen erojen selkeyttäminen ja niistä puhuminen erikseen voisi auttaa tähän ongelmaan.

Yritysten perustamien voidaan kokea hankalaksi. Koska joukkorahoitus on prosessina yksinkertainen ja myös joukkorahoituskampanjoihin sijoittaminen on todella helppoa, voisi alahaimmillaan helpottaa kynnystä sijoittaa tai aloittaa uusi yritys. Ylimääräisen pääoman tehokkaampi käyttö auttaisi myös talouden elpymisessä ja voisi synnyttää uusia innovaatioita, yrityksiä ja sitä kautta myös työpaikkoja.

Osakepohjaisen joukkorahoituksen kautta sijoittaja voi päästä kiinni tulevaisuuden kasvuyritykseen. Jos yritys menestyy, voi sijoittaja realisoida tuotot tulevaisuudessa hyvällä voitolla. Osakepohjainen joukkorahoitus on sijoittajalle myös hyvä tapa hajauttaa omaa sijoitussalkkua ja turvata oman pääoman kasvaminen. Se, kuinka suosituksi osakepohjainen joukkorahoitus vielä nousee, on varmasti kiinni siitä kuinka hyvin sen kautta rahoitettavat yritykset menestyvät ja kuinka ammattisijoittajat siihen suhtautuvat. Myös liian tiukka lainsäädäntö voi tukahduttaa osakepohjaisen joukkorahoituksen.

Kuten Juha Heikkisen haastattelusta kävi ilmi, joukkorahoituskampanjan onnistuminen onnistuu vain tekemällä sen eteen paljon töitä. Kampanjaa on markkinoitava tehokkaasti ja sen on saavutettava suuren joukon tietoisuus, jotta haluttu rahoitussumma saadaan kokoon. Se kuinka suuren suosion mikäkin kampanja saavuttaa riippuu sen hetken ajankohtaisista trendeistä. Tällä hetkellä esimerkiksi uusien digitaalisten pelien rahoittamiseen joukkorahoitus on hyvä vaihtoehto, sillä uusia pelejä kehitetään jatkuvasti ja alan harrastajamäärät ovat suuria.

Se, tuleeko joukkorahoituksesta toimiva sijoitusmuoto, ja kuinka se kasvattaa suosiotaan ammattisijoittajien joukossa jää nähtäväksi, mutta varmasti se on jo löytänyt paikkansa luovien projektien sekä startup-yritysten rahoittajana. Moni tuntee ajattelevan samalla tavalla, ja on vaikea nähdä tulevaisuutta ilman tätä kiehtovaa rahoitusmuotoa (Steinberg 2012, 1).

Tutkimus onnistui tavoitteiden mukaisesti. Asetettuihin kysymyksiin saatiin vastaukset ja niiden avulla voitiin pohtia aihetta syvemmin. Tutkimuksen lopuksi voitiin esittää jatkokysymyksiä ja uusia ajatuksia alan selkeyttämiseksi. Työstä saatiin selkeä ja yksinkertainen, ja se antaa ymmärrettävän kuvauksen aiheesta.

Tutkimuksen lähteet ovat luotettavia, mutta niiden löytäminen vielä näin tuoreesta aiheesta oli suuri haaste tutkimukselle. Lähteinä on käytetty monipuolisesti sekä kirjallisia, sähköisiä, että julkaisemattomia lähteitä. Lähteitä on arvioitu kriittisesti ja ne ovat kaikki luotettavien toimijoiden julkaisemia.

Tutkimusta voidaan pitää luotettavana, sillä se on lähteiden pohjalta luotu kuvaus uudesta alasta. Omat pohdinnat ovat syntyneet laajaan lähdemateriaaliin tutustumisen pohjalta. Niitä ei ole kerrottu tosina, vaan ne on kuvattu tekijän omina pohdintoina, joihin lukija voi suhtautua sopivalla kriittisyydellä. Pohdinnat tuovat esille sen, että aiheeseen on perehdytty perusteellisesti ja lähteiden avulla löytynyttä tietoa on osattu käsitellä ja pohtia itsenäisesti.

Työn tulokseksi saatiin kuvaus, joka voi palvella jokaista sellaista henkilöä, joka voisi käyttää joukkorahoitusta omien hankkeidensa rahoittamiseen. Kuvaus on luotettava, sillä se pitkälti koottu niistä lähteistä, joita palvelujen tarjoajat itse alasta antavat.

Lähteet

Kirjalliset lähteet

Dresner, S. 2014. Crowdfunding - A guide to raising capital on the internet. Hoboken, New Jersey. John Wiley & Sons.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. 15. -16., painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino.

Kallionpää, K, 2014. Naistenlehtiin kyllästynyt nainen teki Suomessa joukkorahoituksen ennätyksen. Helsingin Sanomat. 20.9.2014. D 3.

Saari, J, 2014. Joukkorahoitussääntöjen kiristys yllätti yhtiöt. Helsingin Sanomat. 25.8.2014. A 25.

Steinberg, S. 2012. THE CROWDFUNDING BIBLE: HOW TO RAISE MONEY FOR ANY STARTUP, VIDEO GAME, OR PROJECT. Read.me.

Vuola, L. 2014. Joukkorahoitus tarvitsee helpot pelisäännöt. Helsingin Sanomat. 21.7.2014. A 5.

Sähköiset lähteet

Bisnestä joukkorahoituksella. Pörssisäätiö. 2013. Viitattu 21.11.2014
<http://www.porssisaatio.fi/blog/2013/06/17/bisnesta-joukkorahoituksella/>

Ensimmäiset joukkorahoituksen jälkimarkkinat luotu. Invesdor. 2014. Viitattu 24.11.2014.
<https://www.invesdor.com/finland/fi/media/news/135>

Espoo digitalisoi palvelujaan yhdessä asukkaiden ja kumppaneiden kanssa. Espoo. 2015. Viitattu 26.3.2015.
[http://www.espoo.fi/fi-FI/Espoo_digitalisoi_palvelujaan_yhdessa_as\(64377\)](http://www.espoo.fi/fi-FI/Espoo_digitalisoi_palvelujaan_yhdessa_as(64377))

Etiketti. Mesenaatti.me. 2014. Viitattu 28.10.2014.
<http://mesenaatti.me/etiketti/>

Finanssivalvonta. 2014. Vain osa joukkorahoituksen muodoista tällä hetkellä säänneltyä ja siten valvonnan piirissä. Viitattu 18.11.2014.
http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Tiedotteet/Verkkouutiset/Pages/09_2014.aspx

Rahankeräyslaki 3 § 255/2006. 2014. Viitattu 18.11.2014.
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060255>

FundedByMe. 2014. Viitattu 28.10.2014
<https://www.fundedbyme.com/fi/what-is-fundedbyme/#what-is-loan-based-crowdfunding>

Harjoitushalli 2015. Mesenaatti.me. Viitattu 26.3.2015.
<http://mesenaatti.me/harjoitushalli-2015/>

Ihmistenlehti Huuma. Mesenaatti.me. 2014. Viitattu 17.11.2014.
<http://mesenaatti.me/ihmistenlehti-huuma/>

Ilmainen sijoittaa, ilmainen aloittaa. FundedByME. 2014. Viitattu 17.11.2014.
<https://www.fundedbyme.com/fi/what-is-fundedbyme/#how-is-fundedbyme-different>

Info. Mesenaatti.me. 2014. Viitattu 26.8.2014.

<http://mesenaatti.me/info/http://mesenaatti.me/info/>

Iron Sky Universe. Invesdor. 2014. Viitattu 20.11.2014.

<https://www.invesdor.com/finland/fi/pitches/226>

Joukkorahoituksen sanakirja. Invesdor. 2014. Viitattu 3.11.2014

<https://www.invesdor.com/finland/fi/academia>

Joukkorahoitusprosessi. Invesdor. 2014. Viitattu 21.11.2014

<https://www.invesdor.com/finland/fi/how-it-works#crowdfunding-process>

Kickstarter Before Kickstarter. 2013. Viitattu 24.11.2014.

<https://www.kickstarter.com/blog/kickstarter-before-kickstarter>

Kriteerit kohdeyrityksille. Invesdor. 2014. Viitattu 17.11.2014.

<https://www.invesdor.com/finland/fi/how-it-works#target-company-criteria>

Lehmusvirta, A, 2014. Joukkorahoitus siirtymässä Fivan toimiluvan alle. Kauppalehti. 18.8.2014. Viitattu 24.11.2014.

<http://www.kauppalehti.fi/omaraha/joukkorahoitus+siirtymassa+fivan+toimiluvan+alle/201408694675>

Nordic Crowdfunding Alliance. Invesdor. 2014. Viitattu 24.11.2014.

<https://www.invesdor.com/finland/fi/about#nordic-crowdfunding-alliance>

Palloliitto. 2015. Viitattu 26.4.2015.

<http://www.palloliitto.fi/uutiset/uudenmaan-piiri/pelaajamaara-kasvoi-ennatysvauhtia>

Pennanen, R, 2014. Joukkorahoitus yleistyy Suomessakin myötätuulessa, jonka vauhdissa riskit unohtuvat. Taloussanomat. 23.7.2014. Viitattu 20.11.2014.

<http://www.taloussanomat.fi/kolumnit/2014/07/23/joukkorahoitus-on-uusi-hype/201410226/145#commentsHere>

Pohjoismaiset joukkorahoituspalvelut yhteistyöhön. Mesenaatti.me. 2014. Viitattu 23.10.2014. 17.11.2014.

<http://mesenaatti.me/pohjoismaiset-joukkorahoituspalvelut-yhteistyohon/>

Raportti joukkorahoituskyselystä. Valtiovarainministeriö & Työ- ja elinkeinoministeriö. 2014. Viitattu 8.9.2014.

http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/07_rahitusmarkkinat/20140313Raport/Raportti_joukkorahoituskyselystae.pdf

Suomalainen osakejoukkorahoitus ottaa ensiaskeleet sääntelyssä. Kauppalehti. 2014. Viitattu 18.11.2014.

<http://www.kauppalehti.fi/5/i/yritykset/lehdisto/cision/tiedote.jsp?direct=true&selected=kaiikki&oid=20140801/14083383113930&lang=>

Tietoa Espoosta. Espoo. 2015. Viitattu 26.4.2015.

http://www.espo.fi/fi-FI/Espoon_kaupunki/Tietoa_Espoosta

Tilastokeskus. 2015. Helmikuun työttömyysaste 10,1 prosenttia. Viitattu 25.3.2015.

http://www.stat.fi/til/tyti/2015/02/tyti_2015_02_2015-03-24_tie_001_fi.html

Usein kysytyt kysymykset. Invesdor. 2014. Viitattu 17.11.2014.

<https://www.invesdor.com/finland/fi/how-it-works#faq>

Vaalien välissä. 2014. Yle tv 1. 26.11.2014. Viitattu 27.11.2014.
<http://areena.yle.fi/tv/2178686>

Wikipedia. 2014. Joukkouttaminen. Viitattu 17.11.2014.
<http://fi.wikipedia.org/wiki/Joukkouttaminen>

Julkaisemattomat lähteet

Heikkinen, J. 2014. Artistin haastattelu 8.11.2014. HEO. Helsinki.

Heikkinen, J., & Jaatinen, V-M. 2013. Yhteisörahoitus musiikin tuotannon mahdollistajana. Metropolia Ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Lindqvist, N. 2014. Invesdorin toiminnoista ja tapahtumista vastaavan henkilön haastattelu 8.9.2014. Invesdor. Helsinki.

Kuvat

Kuva 1: Ilmoitus Vapaudenpatsaan rahoittamisesta (Kickstarter Before Kickstarter 2013) 13

Kuviot

Kuvio 1: Joukkorahoituksen päämuodot (Raportti joukkorahoituskyselystä 2014, 6).....	17
Kuvio 2: Joukkorahoitusprosessin eteneminen	26

Liitteet

Liite 1 Juha Heikkisen haastattelukysymykset.....	42
Liite 2 Invesdorin haastattelukysymykset	34

Liite 1 Juha Heikkisen haastattelukysymykset

1. Mistä alun perin kuulisit joukkorahoituksesta, oliko aihe tuttu ennestään vai tutustuitko siihen vasta levyprojektin myötä?
2. Tiedätkö onko teidän hankkeenne onnistumisen ja kokemusten perusteella tehty muutoksia Mesenaatti.me - joukkorahoitusalueen toimintaan?
3. Mitä odotuksia sinulla oli hanketta aloittaessasi?
4. Oliko hankkeen aloittaminen sujuvaa sen jälkeen kun olit ollut yhteydessä Mesenaattiin? Kuinka prosessi toimi Mesenaatin kanssa?
5. Mitä vaatimuksia Mesenaatin puolelta oli ennen hankkeen aloittamista?
6. Yhtyeeltäsi löytyi vahva kuuntelijapohja jo ennestään, helpottiko se hankkeen onnistumista?
7. Otitteko vastikkeista mallia jostain, vai olivatko kaikki vastikkeet itse keksittyjä?
8. Mikä oli pienin summa joka hankkeeseenne oli mahdollista antaa?
9. Onko sillä merkitystä kuinka pieni minimissään rahoitettava summa on?
10. Joukkorahoituksessa korostetaan paljon sitä, että sen avulla voidaan myös tehdä markkinatutkimusta ja kuulostella tuotteen suosiota. Oliko tämä teidän kohdallanne tärkeää?
11. Luuletko onko musiikkimaailman muutos ja joukkorahoituksen suosion kasvu kulkenut käsi kädessä?
12. Miten sinä näet joukkorahoituksen tulevaisuuden?
13. Mesenaatin sivuilla sanot että tiedotuksessa olisi voitu vielä parantaa. Mitä olisit tehnyt paremmin?
14. Oliko työmäärä suhteessa kerättyyn rahasummaan liian suuri?
15. Saako joukkorahoituksesta liian helpon ja ruusuisen kuvan?

Liite 2 Invesdorin haastattelukysymykset

- Kuinka rahoituksen hakijat löytävät joukkorahoituksen ja Invesdorin? Onko jokin taho joka suosittelee joukkorahoitusta rahoitusvaihtoehdoksi?
- Kuinka moni aloittaa rahoitushankkeen ja kuinka moni onnistuu rahoituksen saamisessa?
- Mitä idealta, jolle rahoitusta haetaan, vaaditaan ennen kampanjan aloittamista? Kuinka valmis sen pitää olla?
- Löytyy joukkorahoitusta hakeneiden hankkeiden joukosta toimialajakoa?
- Minkä suuruisia summia Invesdorin kautta haetaan?
- Miten toimitaan jos rahaa tulee liian vähän tai liikaa?
- Ketkä ovat Invesdorin suurimmat kilpailijat? Tuleeko kilpailu lisääntymään tulevaisuudessa?
- Miten Finanssivalvonnan uudet ehdot vaikuttavat Invesdorin toimintaan?
- Mitä riskejä joukkorahoitukseen liittyy?